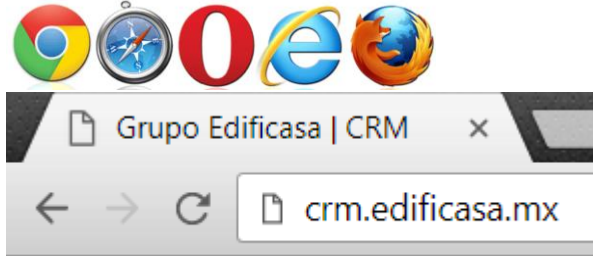
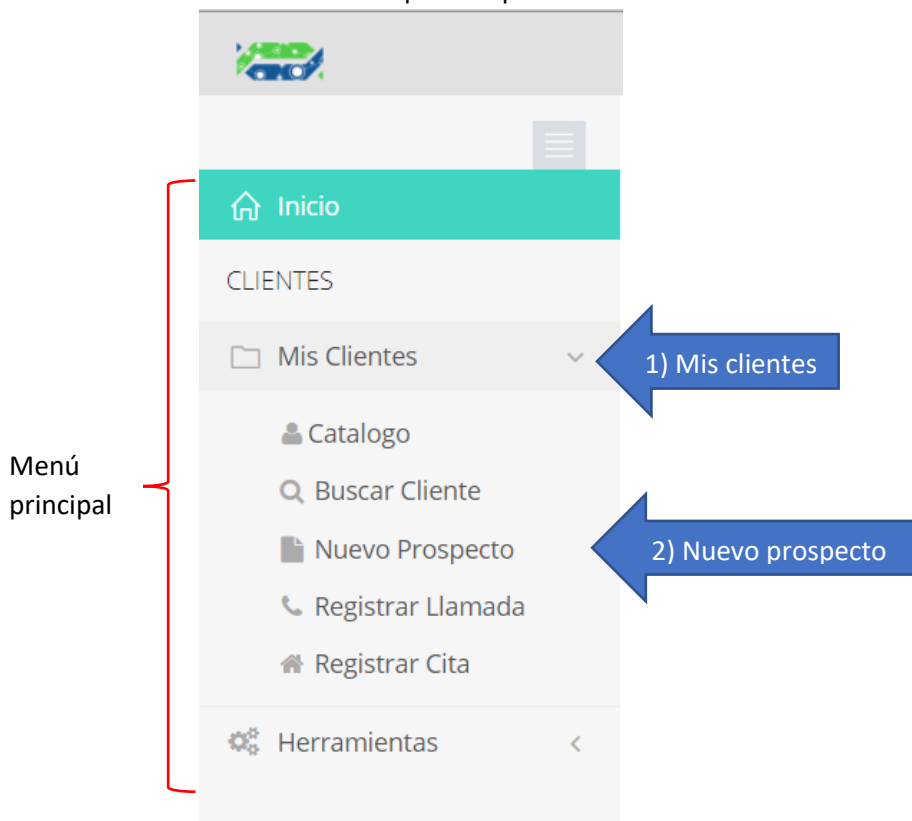


Capturar un nuevo prospecto

1. Ingresar al CRM a través del navegador a la liga crm.edificasa.mx



2. En el menú en la parte izquierda seleccionamos “Clientes>Nuevo prospecto”



3. Capturar los datos en el formulario para crear el nuevo prospecto



Importante:

Es necesario capturar al menos el NSS o el CURP para capturar el cliente

Nuevo Prospecto

Datos generales

Ingrese el nombre de su prospecto

OBLIGATORIO

Ingrese el apellido Paterno

OBLIGATORIO

Ingrese el apellido materno

OBLIGATORIO

Ingrese email (Debe ser valido)

OPCIONAL

NSS (Número de seguro social)

CURP

Se debe capturar el NSS o el CURP solo uno es necesario

Fecha de nacimiento

OBLIGATORIO

Buscar ID de empresa:

Buscar: **OBLIGATORIO**

Agregar empresa

Si no tienes la información de la empresa, puedes seleccionar sin empresa

Buscar ID de empresa:

Buscar: sin

-Sin información ()

Agregar

-SIN EMPRESA (-)

4. Capturar al menos un teléfono de nuestro prospecto

1) Marcar esta casilla si es el número principal del cliente

2) Una vez capturado el número damos clic en Agregar

3) Nos agregara el teléfono y si deseamos agregar mas de uno repetimos el proceso

☑ Teléfonos

Ingrese el teléfono del cliente:

477123456

☐

¿Teléfono principal?

Agregar teléfono

Borrar ultimo teléfono

☑ Teléfonos

Teléfono:477123456 (Principal)

Ingrese el teléfono del cliente:

47798765432

☐

¿Teléfono principal?

Agregar teléfono

Borrar ultimo teléfono

5. Por último, capturamos los detalles del prospecto

+ Datos de Producto

Seleccione un producto:

POSADA

Nivel de interes en el producto:

Casi sin interes

Producto: Tipo de vivienda en la que el cliente está interesado

Nivel de interés: Que tan convencido vemos a nuestro cliente de una posible compra.

📌 Datos de campaña

Seleccione un Campaña:

SIN CAMPAÑA (-)

Campaña: Medio por el cual fue captado el cliente.

📷 Fotografías

Fotografía del cliente (solamente JPG):

Seleccionar archivo No se eligió archivo

Fotografía de tarjeta de presentación (solamente JPG):

Seleccionar archivo No se eligió archivo

Fotografías (NO OBLIGATORIOS): úsalos para guardar el INE o IFE de tu cliente para respaldar tu venta

📝 Adicionales

Observaciones:

Observaciones: Cualquier nota o recordatorio para el cliente.

Guardar Prospecto

Por ultimo damos clic en
Guardar Prospecto



- El CRM nos enviara a nuestros clientes activos donde podremos ver el cliente recientemente capturado

Opciones

Nuevo Prospecto

Ultimos clientes de OCTAVIO

Arrastre una columna aquí para agrupar por dicha columna

Fotografía	TPresentacion	Opciones	NombreCliente	Apellido Paterno	Apellido Materno	Email	Producto	Ni
SIN FOTO	SIN FOTO	Detalles	Cliente	de	prueba	a@a.com	SICILIA A	Mt int
SIN FOTO	SIN FOTO	Detalles	Paulina	Prueba	Prueba	p.esquivel@grupoedificasa.com.mx	VIENA	Mt int



Recuerda que todo esto lo puedes hacer desde tu dispositivo móvil, únicamente con acceso a internet



Si tienes mas dudas sobre este u otro aspecto del CRM no dudes en escribir al correo **orivera@grupoedificasa.com.mx**