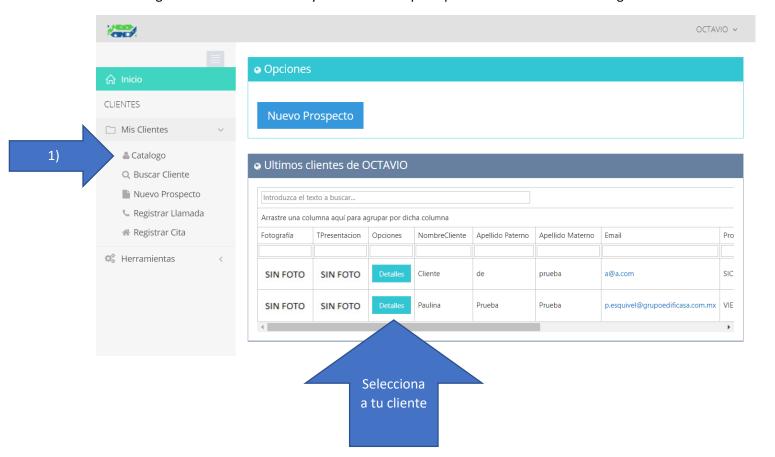
## Cambiar etapa de un cliente

¿Uno de tus clientes te entrego 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.

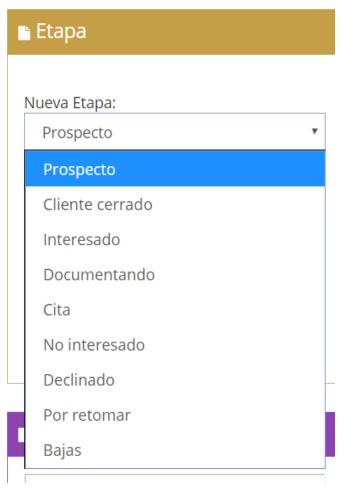
1. Ingresamos el sistema CRM y sobre el Menú principal vamos a "Clientes>Catalogo"



## 2. Bajamos a la sección de ETAPA



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



**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"

