Documentación Técnica:

Fase 1: (29/01/2024) Ventas -1:

* Realización de una aplicación de ventas Sales Viewnext.
* Realización de un perfil Sales\_Personal con permisos de creación y modificación sobre los Leads y objetos relacionados.

Fase 2: (30/01/2024 - 31/01/2024) Ventas – 2:

* Creación de botón de acceso rápido a enviar email, necesitando permisos en el menú Deliverability marcando la opción All Emails.
* Añadido nuevo campo de tipo picklist en el objeto Lead (Tipo de contacto) llamado tipo de contacto en el cual obliga a escribir el e-mail o el teléfono del lead.
* Se crea el flow stageChangeOfLead, el cual cambia al estado Nurturing al enviar un email

Fase 3: (31/03/2024) Ventas-3

* Se ha creado una List View en los Lead que se llama Leads Potenciales en la que solo aparecen los Leads que tengan el campo Rating en Hot y así poder ver a todos los Leads que tienen mayor probabilidad de ser Contactos
* Creado campo Contacted Status en Lead para usarlo en el reporte, muestra el estado del intento de contacto con el Lead.
* Creado un Report Contact Status Count con el número de Leads que comparten un mismo estado de contacto de cada mes.
* Creado un Report Contact Status Details con los detalles de las Leads de cada mes, organizadas por Contact Status.
* Se genera un perfil para facturación el cual tiene permisos para ver dashboards e informes.
* Se genera una página de inicio personalizada para el perfil de facturación
* Se ha generado una jerarquía de los equipos de venta en la cual el nodo principal y del que cuelga el resto es Ventas General, se ha creado un rol de ventas por cada comunidad autónoma como se requería en el supuesto inicial.
* Se crean dos procesos de venta para el comercio con la empresa(B2B) y con el comercio con cliente(B2C) para poder separar la gestión de las ventas en un futuro
* Creado campo Contacted Status en Lead para usarlo en el reporte, muestra el estado del intento de contacto con el Lead.
* Creado un Report Contact Status Count con el número de Leads que comparten un mismo estado de contacto de cada mes.
* Creado un Report Contact Status Details con los detalles de las Leads de cada mes, organizadas por Contact Status.
* Se crea un record type para las cuentas de empresa necesario para activar las cuentas personales
* Se modifica la campaña para que se vea mas limpia y sin tanto dato