Documentación funcional:

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

* Realización de una aplicación de ventas propia con los campos requeridos en el caso anterior, los cuales incluyen leads, campañas, productos, entre otros. (Sales Viewnext)
* Realización de un perfil con solamente los permisos necesarios (acceso a la aplicación creada anteriormente) para los usuarios de la aplicación.

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

* Creación de botón de acceso rápido a enviar email.
* Se añade una lista para definir el tipo de contacto preferido por el cliente.
* Reglas de validación añadidas
* Check obligatorio en el status working el cual obliga a enviar un e-mail
* Regla de validación para el picklist de tipo de contacto
* Prohibición de volver al stage anterior
* Se genera un Flow que cambia automáticamente el estado de un Lead dependiendo de las diferentes acciones

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

* Se crea una List view en Lead para seleccionar los leads potenciales para llegar a ser contactos y añadirlos a una campaña de marketing
* 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 nuevo perfil para facturación.

Fase 4: (01/02/2024) Ventas-4

* Se crean procesos de venta para B2B y B2C
* 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 el acceso a las cuentas personales