**Introducción al CRM con Salesforce**

## **Introducción al CRM**

### **¿Qué es Salesforce?**

**CRM** significa ‘Customer Relationship Management’ que traduce **‘Gestión de las relaciones con el cliente’**; es decir, nos dedicaremos a trabajar sobre todo lo que tiene que ver con la gestión de las relaciones con nuestros clientres, como por ejemplo, cómo abordar la organización, el entendimiento y el análisis de sus datos; esto con el fin de lograr optimizar nuestros procesos de ventas y, así, alcanzar mayores resultados. La herramienta o plataforma con la cual estaremos trabajando se llama: ***Salesforce.***

Concretamente ***Salesforce*** es una plataforma tecnológica, lider en el mercado, que se ha enfocado en optimizar los procesos de ventas, de marketing y/o de servicio a través de una solución que ya introducimos como **CRM.**

CRM puede ponerse en práctica, también, desde una plataforma de gestión de hojas de cálculo tipo *Excel*; sin embargo, ***Salesforce*** le da un manejo mucho más completo a los datos de nuestros clientes al saber interpretar, y ser diseñado para eso puntualmente, la lógica que hay detrás de la complejidad de las relaciones que tenemos con nuestros clientes. ***Salesforce*** centraliza en un solo lugar las interacciones desde cada una de las etapas con mi cliente y analiza toda esa información.

En este curso vas a entender cada uno de los objetos de ***Salesforce,*** navegar su plataforma, vas a poder registrar todas las actividades e interacciones que tienes con tus clientes, en un solo lugar, y analizar toda la información acumulada para lograr una toma de decisiones más eficiente en función de tus clientes.

### **Cómo gestionar los datos de sus clientes**

Antes que nada sepa que ningún gestor de datos, sea CRM o cualquier otro, será confiable si no se maneja datos *limpios* relacionados a sus clientes*.* Además de eso, tenga en cuenta las siguientes recomendaciones.

#### **Tips para conservar datos limpios**

1. **Centralice sus datos**

Evite completamente la transferencia de datos, pues, pueden verse comprometidos en cualquier ocasión si la transferencia de datos logra ser interrumpida: está la posibilidad de que pueda terminar con un conjunto de datos incompleto, lo cual podría no ser útil para sus necesidades. **Recomendación**: **Trabaje todos los datos de sus clientes en CRM y en un mismo gestor de datos**, para este caso, en ***Salesforce****.*

1. **Veracidad de la información**

Asegure que sus datos provengan de una fuente de datos netamente confiable, ya sean datos extraídos al interior de su compañía o extraídos de una fuente de datos verificable: *Second-party data* o *Third-party data.* Esto es especialmente importante porque el CRM puede ser manipulado por múltiples personas de su equipo.

1. **Tener un proceso y uso claro**

Tenga un proceso claro y útil con su equipo y establezca objetivos. Lo que no esté en el CRM, en relación a los datos de sus clientes, simplemente no existe. Esto es muy importante porque nos permite que toda la información que ingresemos en el CRM refleje el estado actual de los negocios y el estado actual de tu trabajo.

## **Introducción a Dashboard**

### **Manejo & Tipos de campos y sus Jerarquías**

#### **Tipos de Campos a Fondo**