



SISTEMA ERP DE GESTIÓN EMPRESARIAL.

U.T.2. CRM – INICIATIVAS ENRIQUECIDAS

Índice de la U.T.2.

- Creación de iniciativas para clientes potenciales.

Vídeos.

- UT2_ClientesPotenciales.

Práctica.

U.T.2. CRM – INTRODUCCIÓN.

Odoo nos facilita la creación de una iniciativa y el envío masivo a varios clientes. Estos clientes, individuales o empresas, se buscan en nuestras bbdd o las puede ofrecer Odoo.

Estas Iniciativas Potenciales, se generan desde la herramienta de CRM.

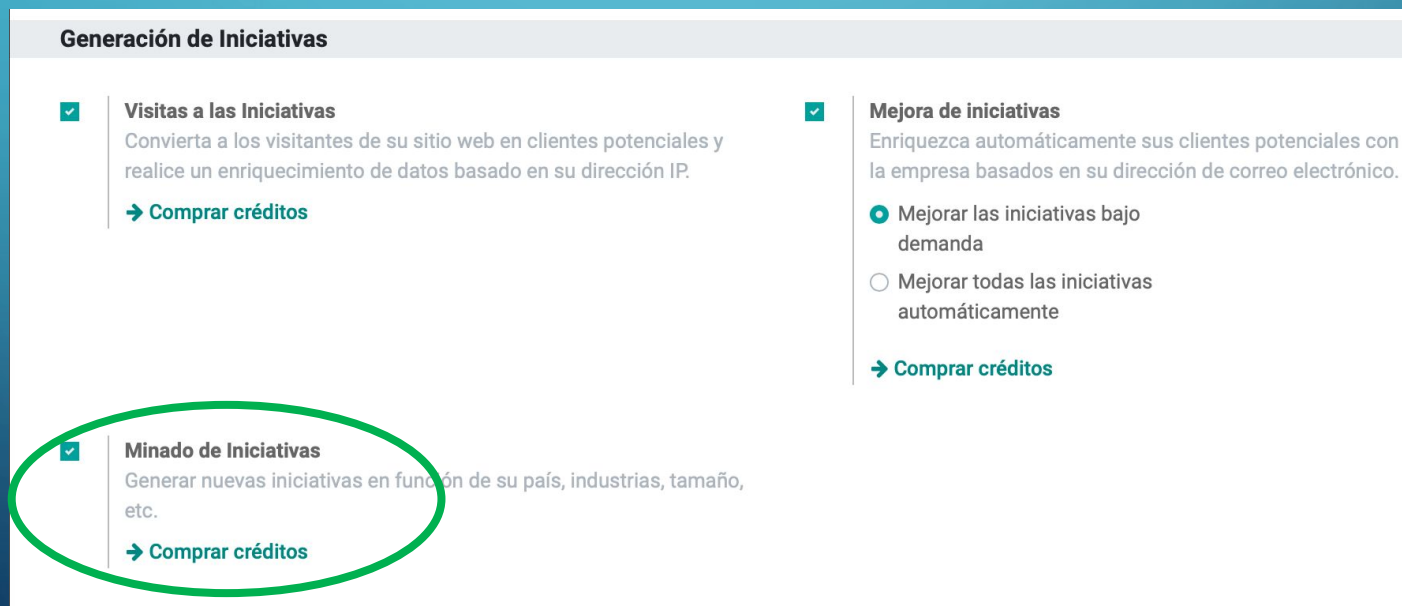


Es interesante que creéis alguna empresa en Contactos, para disponer de alguna y poder trabajar sin problemas.

U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Lo primero que debemos de hacer a la hora de crear o trabajar con las Iniciativas Potenciales, es activarlas. Por defecto, Odoo, las trae desactivadas.

Entramos en la herramienta CRM, y en ajustes, la activamos igual que hemos estado haciendo con todas las opciones de las iniciativas.

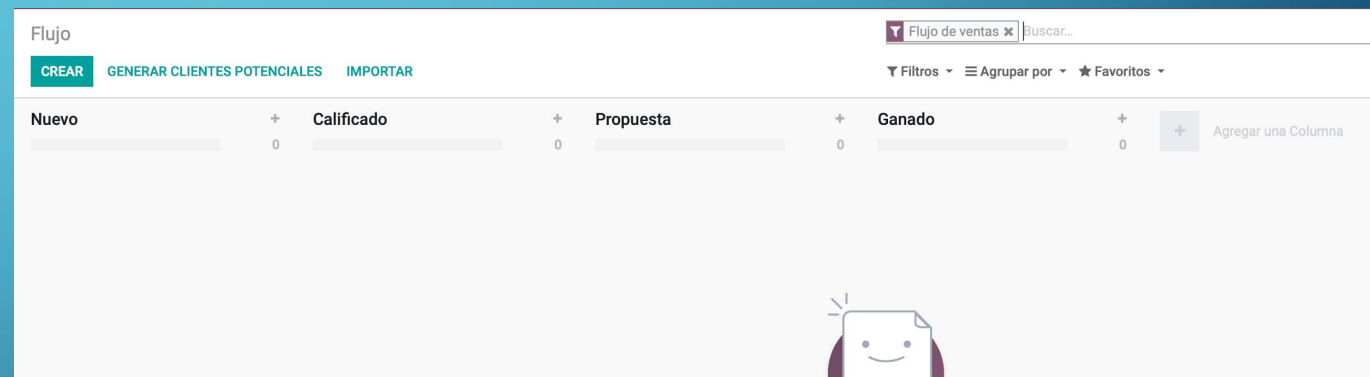
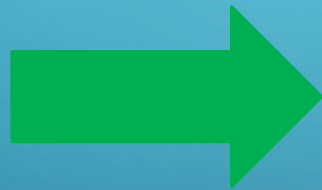
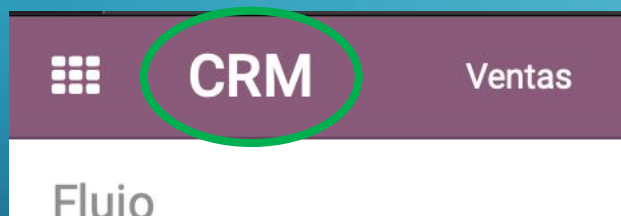


Generación de Iniciativas

- ☒ **Visitas a las Iniciativas**
Convierta a los visitantes de su sitio web en clientes potenciales y realice un enriquecimiento de datos basado en su dirección IP.
[→ Comprar créditos](#)
- ☒ **Mejora de iniciativas**
Enriquezca automáticamente sus clientes potenciales con datos de la empresa basados en su dirección de correo electrónico.
 - ☒ Mejorar las iniciativas bajo demanda
 - ☐ Mejorar todas las iniciativas automáticamente[→ Comprar créditos](#)
- ☒ **Minado de Iniciativas**
Generar nuevas iniciativas en función de su país, industrias, tamaño, etc.
[→ Comprar créditos](#)

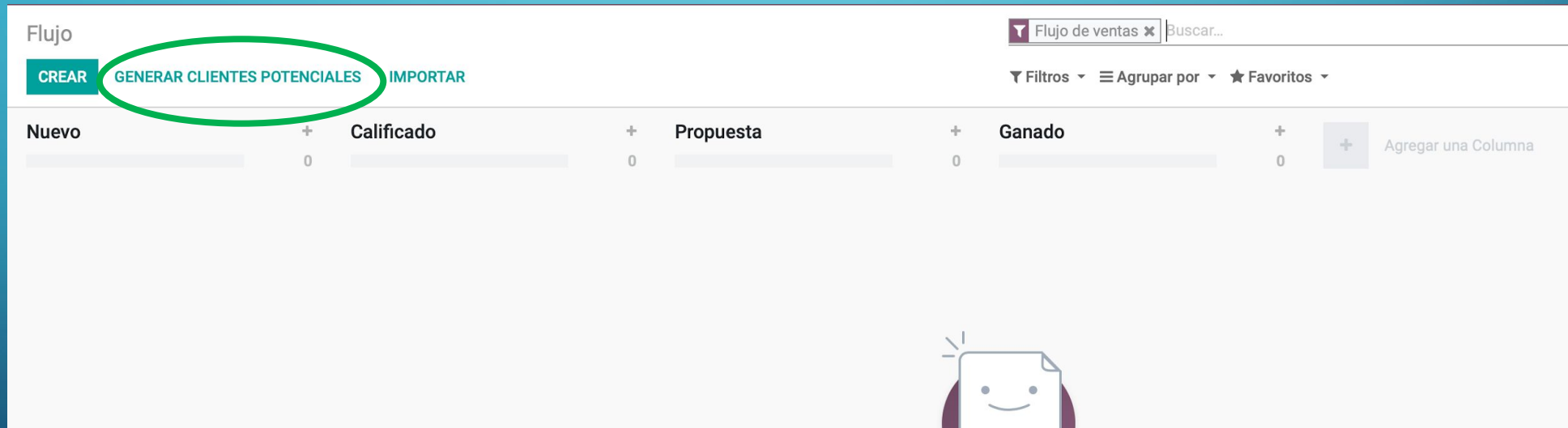
U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Una vez seleccionado y guardado la configuración, si pulsáis sobre “CRM”, os llevará a la pantalla en la que se muestran todas las iniciativas y oportunidades creadas.



U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Una activado en la configuración del CRM la opción “Minado de Iniciativas”, que son las iniciativas potenciales, nos debe de aparecer la siguiente opción.



Pulsamos sobre la opción y generamos nuestra Iniciativa Potencial.

U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Una vez pulsado nos encontramos con la siguiente ventana. Podemos, como ejemplo, rellenar los campos como se muestra en la imagen.



Generate Leads

Solicitud

Número de Iniciativas: 10

Objetivo: ☒ Compañías ☐ Empresas y sus Contactos

Información de Clientes Potenciales

Equipo de ventas:

Comercial:

Categorías:

Compañías

Filtrar por Tamaño: ☐

Países:

Industrias:

se consumirán 10 créditos para encontrar 10 empresas

ENVIAR **CANCELAR**



Generate Leads

Solicitud

Número de Iniciativas: 2

Objetivo: ☒ Compañías ☐ Empresas y sus Contactos

Información de Clientes Potenciales

Equipo de ventas: Ventas EEUU

Comercial: Mike

Categorías: Tecnología

Compañías

Filtrar por Tamaño: ☒

Tamaño: Desde 1 a 1.000 empleados

Países: España

Estados:

Industrias:

se consumirán 2 créditos para encontrar 2 empresas

ENVIAR **CANCELAR**

U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Vamos a comentar algunas cosas de este formulario.

Generate Leads

Solicitud

Número de Iniciativas: 2

Objetivo: ☒ Compañías ☐ Empresas y sus Contactos

Compañías

Filtrar por Tamaño: ☒

Tamaño: Desde 1 a 1.000 empleados

Países: España

Estados:

Industrias:

Información de Clientes Potenciales

Equipo de ventas: Ventas EEUU

Comercial: Mike

Categorías: Tecnología

se consumirán 2 créditos para encontrar 2 empresas

ENVIAR CANCELAR

En el campo “Numero de Iniciativas”, vamos a introducir el número de empresas a las que queremos enviar la iniciativa, **como máximo**. Fijaros, que por el número de iniciativas, Odoo, consume créditos, que luego habría que comprar.

El resto de campos, sin intuitivos. Una vez rellenado, como mínimo, los campos que se muestran, pulsamos sobre “Enviar”.

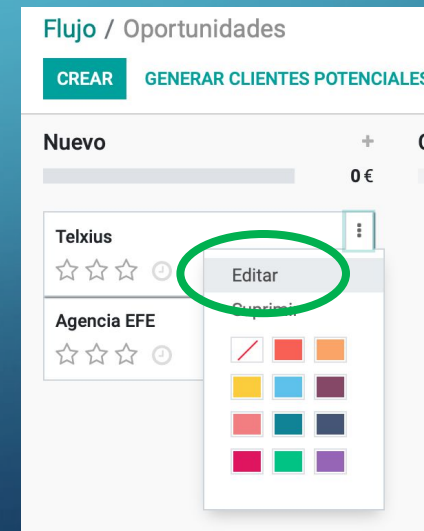
U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Fijaros que Odoo, ha buscado dos empresas, que se ajustan a la iniciativa que hemos creado.



En este caso, nos ha encontrado Telxius y Agencia EFE.

Lo bueno de este tipo de operaciones, es que podemos crear estos contactos de una forma, casi inmediata. Vamos a seleccionar una y entramos en “Edición”.



U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Vamos a la opción de “Cliente”, pulsamos sobre el desplegable y creamos un cliente nuevo.

Oportunidad

Telxius

Ingreso estimado

0,00

Probabilidad

50,00

€ en

%

Cliente

Correo electrónico

Teléfono

Comercial

Equipo de ventas

Cierre previsto

Alumno1

Alumno1

Alumno1 Company

Alumno2

CE Consulting Empresarial

CEPES Confederación Empresarial Española de la Economía Social

Carlos

Buscar más...

Crear y editar...

☆☆☆

Tecnología x

Notas internas

Segu

Information Technology /

Twitter Bio: Compañía global de infraestructuras de cable y torres. Premier global infrastructure provider. We enable communication.

Twitter 3436 followers,

Raised : 1 B, Employees : 120, Estimated Annual Revenue : \$10M-\$50M,

er Networking (Company Type: private, Founded: 2016)

U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Fijaros como nos ha rellenado todos los campos automáticamente, y esto, es muy interesante a la hora de cargar nuestra bbdd con contactos.


Crear: Cliente

★ 0 Oportunid...

📅 0 Reuniones

☐ Individual ☒ Compañía

Telxius



Domicilio de la compañía

Distrito Telefónica, 28050 Madrid, Spain

Calle 2...

Madrid

Estado

▼ 28050

España

▼

NIF

Por ejemplo, ESA00000000

Teléfono

+34 900 600 909

Móvil

Correo electrónico

sales@telxius.com,atencionalarrendador.es@te

Enlace a página web

https://www.telxius.com

Categorías

Etiquetas...

Contactos y direcciones

Venta y compra

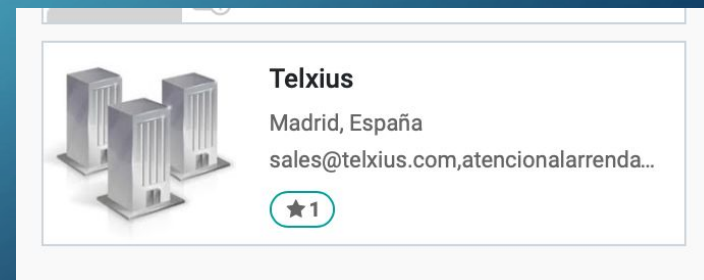
Notas internas

AÑADIR

GUARDAR

DESCARTAR

Pulsamos sobre Guardar, y ya tenemos en nuestra BBDD a este contacto.

A preview of the contact record for 'Telxius' as it appears in the database. It includes a server rack icon, the company name 'Telxius', the address 'Madrid, España', the email 'sales@telxius.com,atencionalarrendador...', and a star rating of 1.

Profesor: Mario Santos

U.T.2. CRM – INICIATIVAS POTENCIALES.

Por último, vamos a cambiar el nombre de la Iniciativa, para que no nos aparezca con el nombre de la empresa. En este caso, lo cambio a “Venta de Material Informático”, y lo guardamos..

0 Reunion

Oportunidad

Material Informático

Ingreso estimado

0,00

Probabilidad

50,00

%

Cliente

Telxius

Cierre previsto

Correo electrónico

sales@telxius.com,atencionalarrendador.es@telxius.c...

Prioridad

☆☆☆

Teléfono

+34 900 600 909 SMS

Categorías

Tecnología x

Comercial

Mike

Equipo de ventas

Ventas EEUU

Notas internas

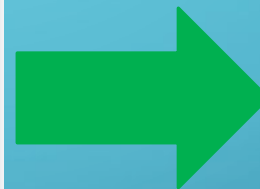
Seguimiento

Information Technology / Technology Hardware & Equipment / Communications Equipment / Computer Networking (Company Type: private, Founded: 2016)

Twitter Bio: Compañía global de infraestructuras de cable y torres. Premier global infrastructure provider. We enable communication.

Twitter 3436 followers,

Raised : 1 B, Employees : 120, Estimated Annual Revenue : \$10M-\$50M,



Flujo

CREAR

GENERAR CLIENTES POTENCIALES

IMPORTAR

Nuevo

+

Calificado

0 €

Material Informático

Telxius

☆☆☆

Agencia EFE

☆☆☆

Una vez guardado, aparecerá en la ventana principal del CRM. Si no aparece, mirar que no haya ningún filtro aplicado.