SOFTWARE DE GESTIÓN DE EMPRESA

PRÁCTICAS: 7ª SESIÓN

Bego Blanco begona.blanco@ehu.eus

Departamento de Leguajes y Sistemas Informáticos Escuela de Ingeniería de Bilbao

RECORDEMOS

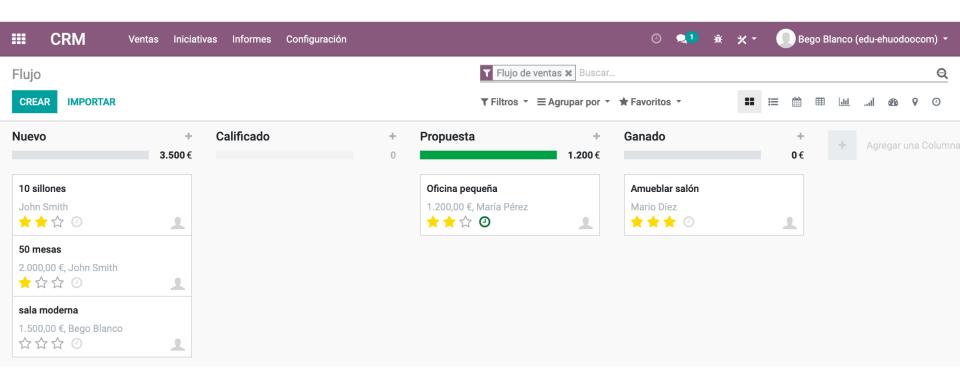


ANTES DE LA VENTA

- Controlar las iniciativas y las oportunidades de venta
- Algunas se convertirán en ventas efectivas, otras no
- Sirve para medir la eficiencia de los equipos de venta
- Su utiliza para planificar el proceso de pre-venta

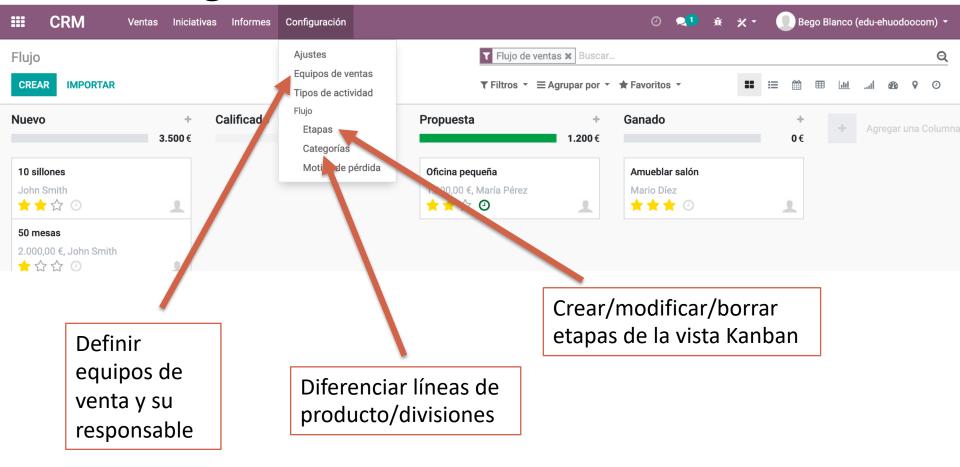
OPORTUNIDADES DE VENTA

 Vista tipo Kanban para mostrar las oportunidades de venta

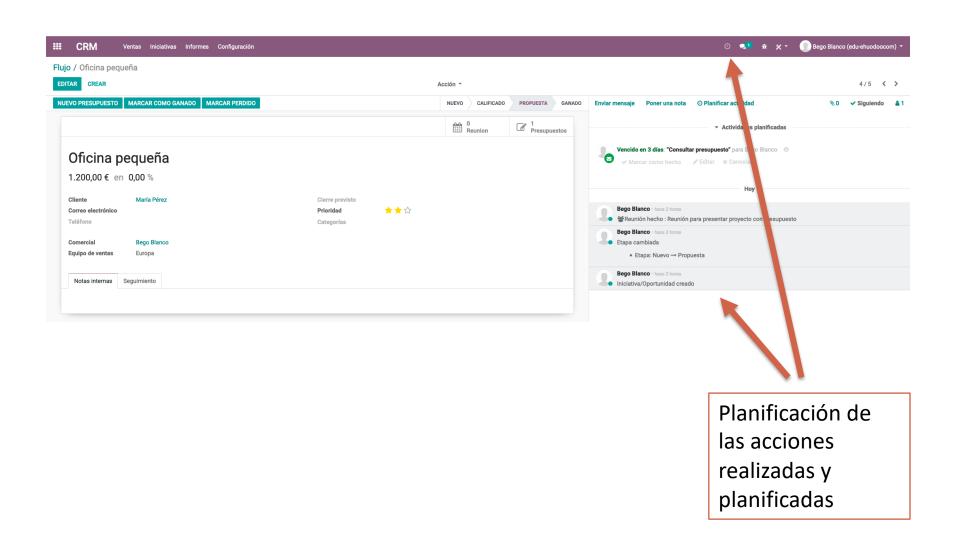


OPORTUNIDADES DE VENTA

Configuración del módulo



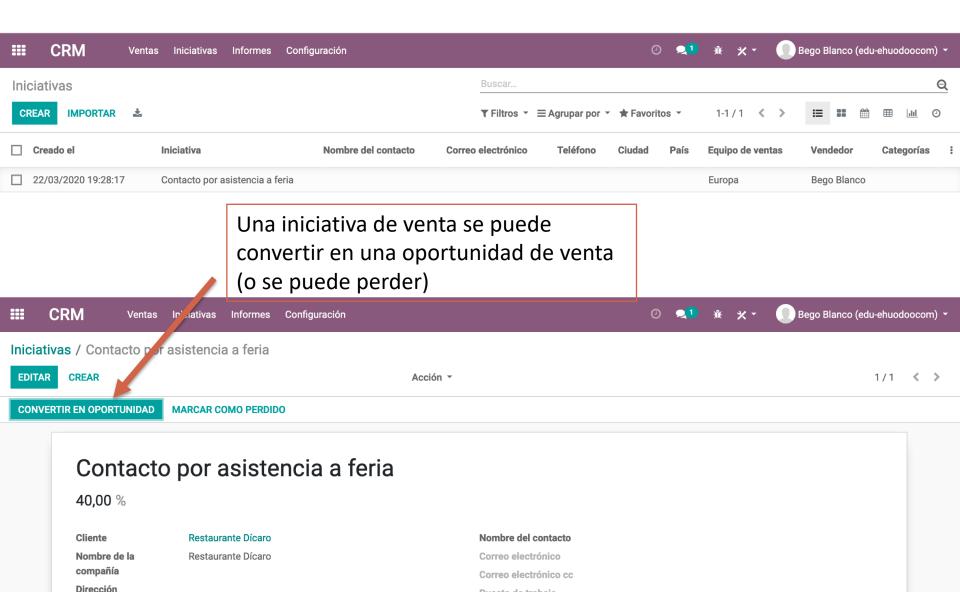
OPORTUNIDADES DE VENTA



INICIATIVAS DE VENTA

- Una oportunidad de venta implica una relación más estrecha con el cliente
- Pare crear oportunidades de venta, primero hay que realizar iniciativas de venta
 - Asistir a ferias
 - Desarrollar campañas de marketing
 - Cualquier otra acción comercial

INICIATIVAS DE VENTA



EJERCICIO

- Instalar el módulo CRM
- Crear tres usuarios nuevos para formar un equipo de ventas
- Uno de los usuarios será el líder del equipo y supervisará el trabajo de los otros dos
- Cada comercial trabajará en una categoría

EJERCICIO

- Crear iniciativas y oportunidades de venta nuevas y pasarlas por las distintas etapas, hasta completar la venta
- En cada etapa, planificar distintas acciones: reuniones, llamadas, e-mails,

•••

 El líder del equipo de ventas podrá ver todas esas acciones de su equipo