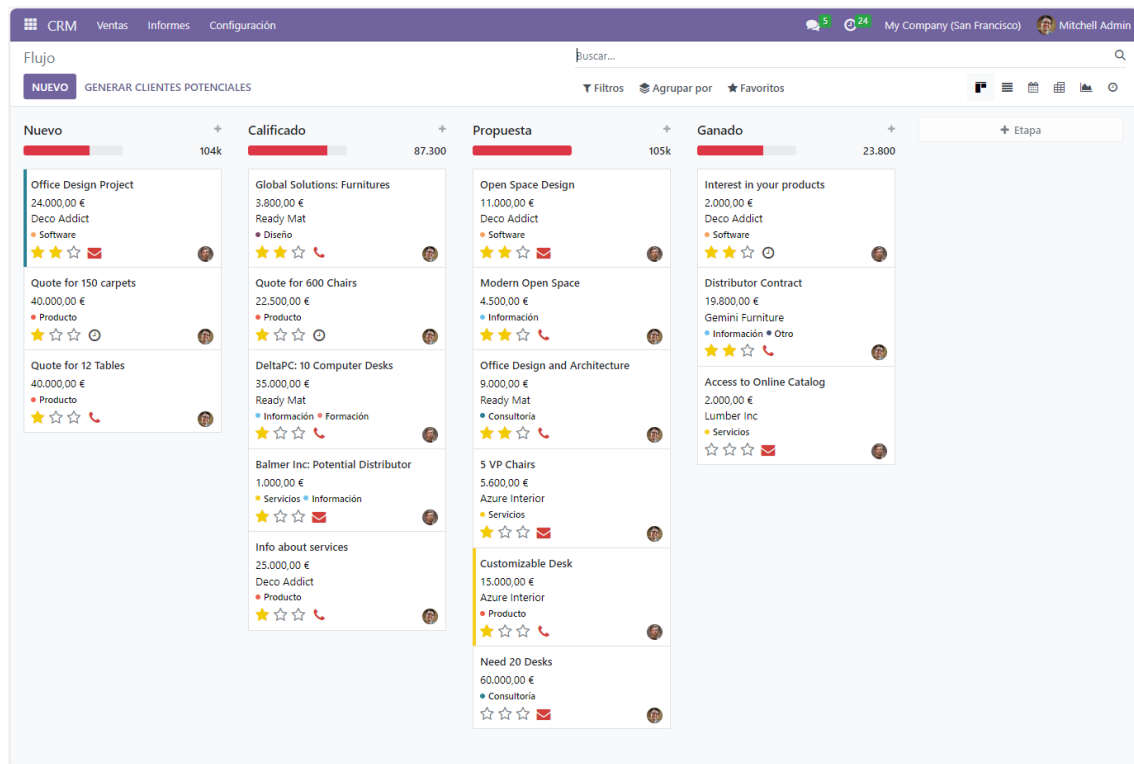


CRM

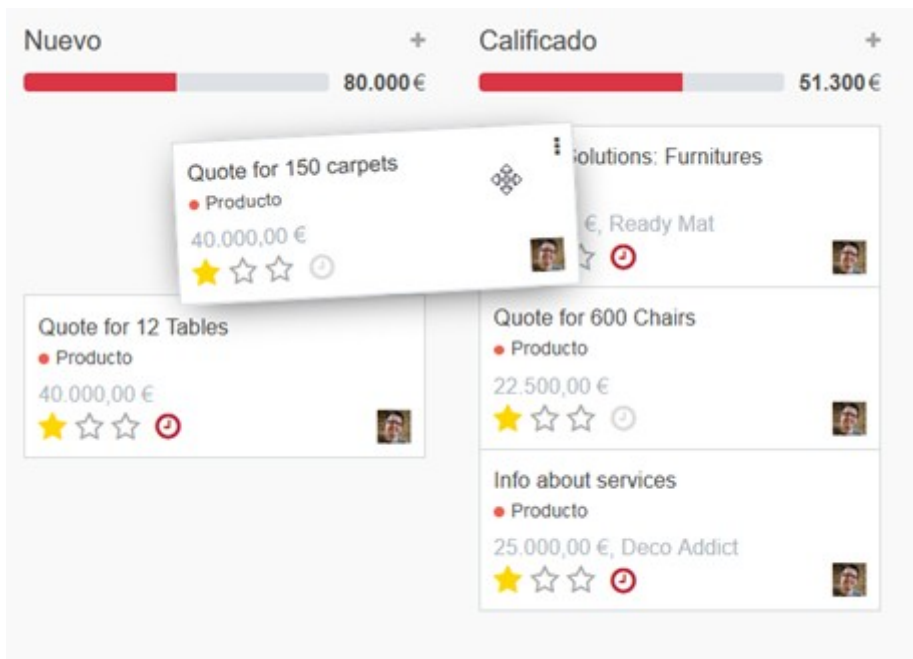
1.- GESTION DE FASES

El módulo CRM de Odoo permite gestionar la relación e interacción con clientes y consumidores actuales o potenciales. Gestiona las solicitudes de información, las oportunidades comerciales, las reuniones, comunicaciones telefónicas, campañas de marketing...

Al entrar en el módulo CRM se muestra la sección principal: “**Flujo**”, en el cual se muestran las diferentes fases del ciclo de ventas.

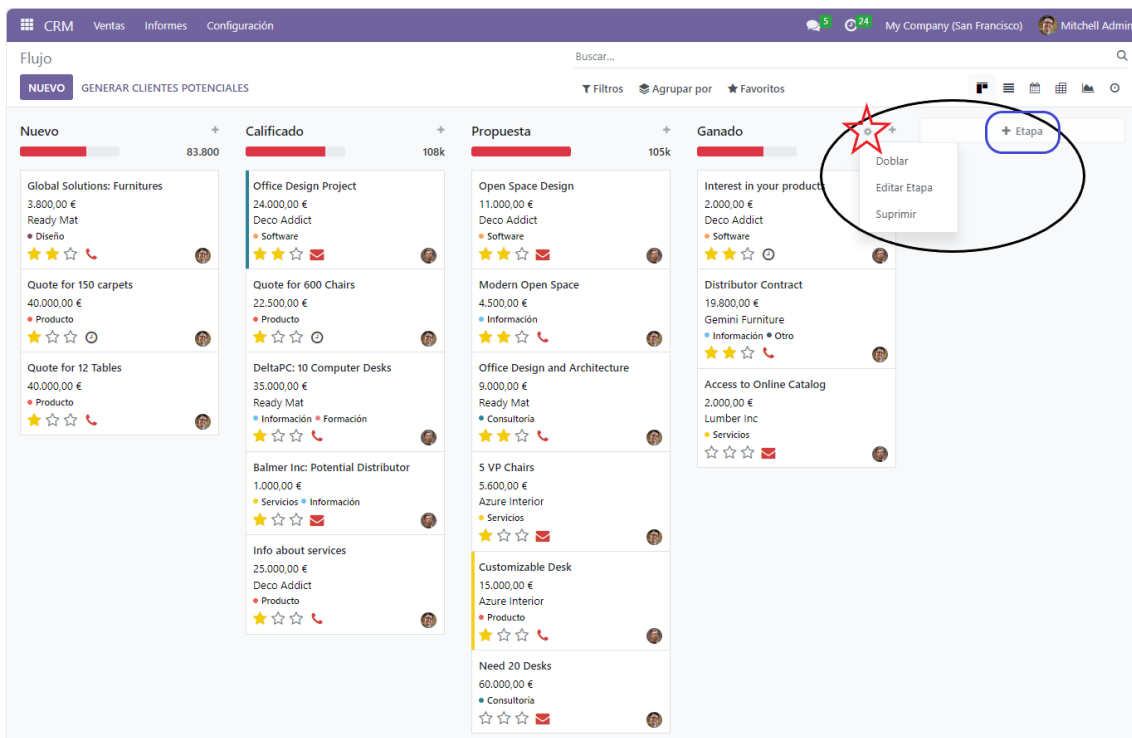


Cada una de las columnas es una fase del ciclo de ventas. En cada una de ellas, se posicionan en una columna u otra “**Oportunidades**” dependiendo del estado en el que estén. Para llevar el control del estado de la operación, estas oportunidades se pueden mover de una columna a otra simplemente arrastrándola a la posición deseada.



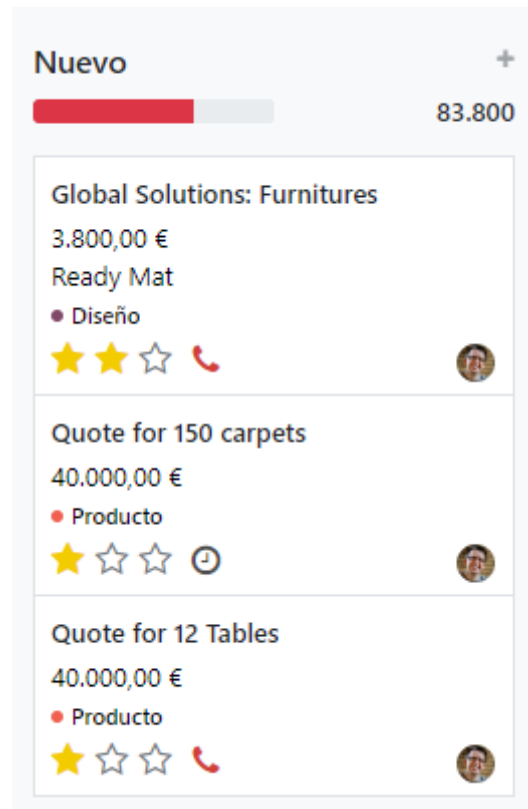
Estas fases del flujo se pueden definir a medida.

Con el botón “*agregar una columna*” se añaden nuevas fases. Situándose con el ratón al lado del título de la fase se muestra la rueda dentada que permite acceder al menú para eliminar la fase, editar la etapa o duplicarla. La cruz que aparece al lado de este icono permitirá añadir una nueva oportunidad a la fase.



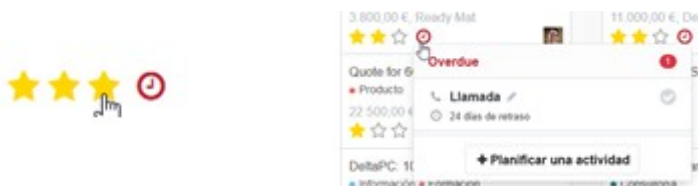
2.- GESTION DE OPORTUNIDADES

Al acceder al módulo CRM se muestra la ventana principal con la definición de las fases del flujo de ventas. En cada fase aparecerán las oportunidades que estén en ese estado. La definición de las oportunidades en Odoo incluyen la siguiente configuración accesible desde la vista previa de la ficha:

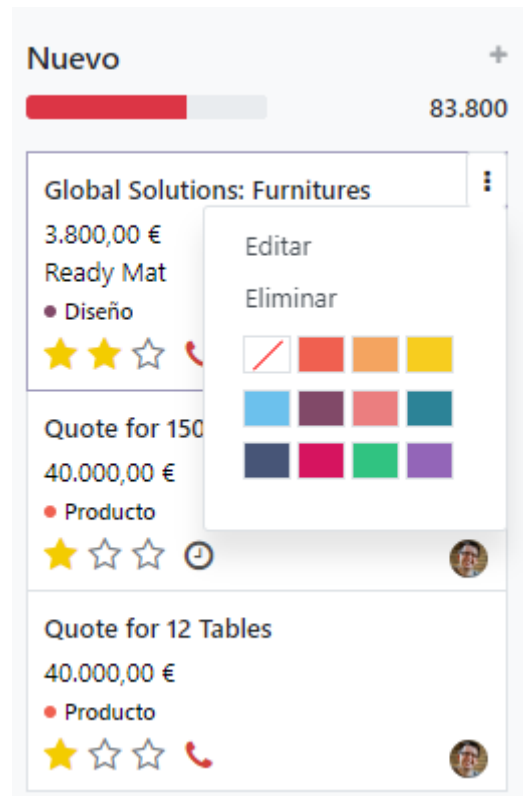


- Título de la oportunidad
- Etiqueta
- Ingreso estimado
- Prioridad / Actividades planificadas

De las cuales, la prioridad y las actividades planificadas, son modificables desde esta vista previa:



Si dejamos el ratón encima de las fichas, se muestra un botón con 3 puntos que nos permite acceder al menú de la oportunidad para poder modificarla, suprimirla o resaltarla de algún color concreto.



Creación de una oportunidad

Para crear una oportunidad de forma rápida y desde la primera fase, bastará con apretar el botón del menú superior “**Crear**”.

Se creará una nueva ficha de oportunidad en vista rápida en la que podremos ingresar los datos básicos de la misma.

Si queremos añadir más detalles a la misma, bastará con editarla apretando con el ratón encima de ella o bien accediendo al menú de los tres puntos.

Si queremos crear una oportunidad dentro de una fase concreta, sin tener que ser en la inicial, pulsaremos el botón con el signo más que aparece al lado del título de la fase.

Calificado



47.500



Organización / Contacto ?

Oportunidad

Por ejemplo Precios de Productos

Correo electrónico

Teléfono

Ingreso esperado

€ 0,00



AÑADIR

EDITAR



Quote for 600 Chairs

22.500,00 €

• Producto



Info about services

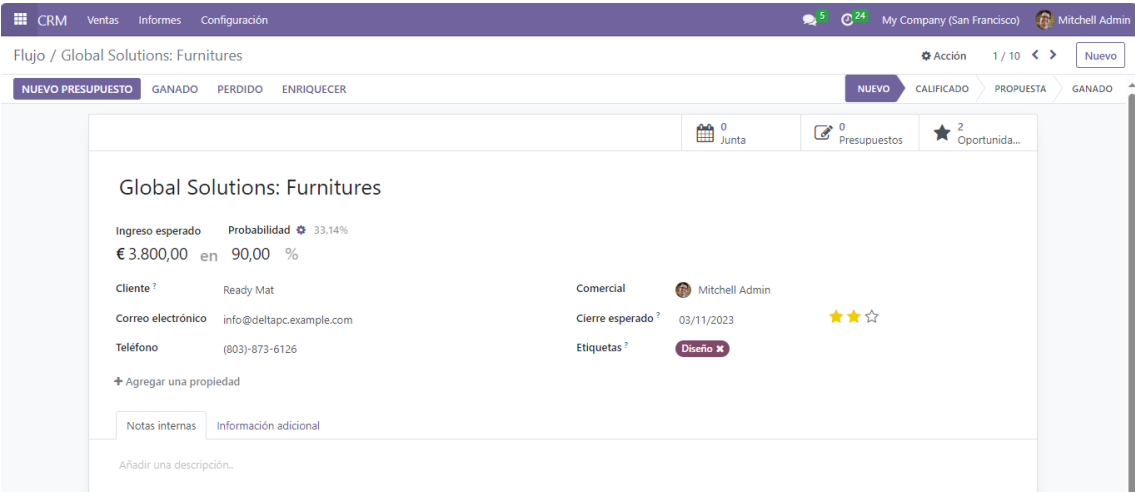
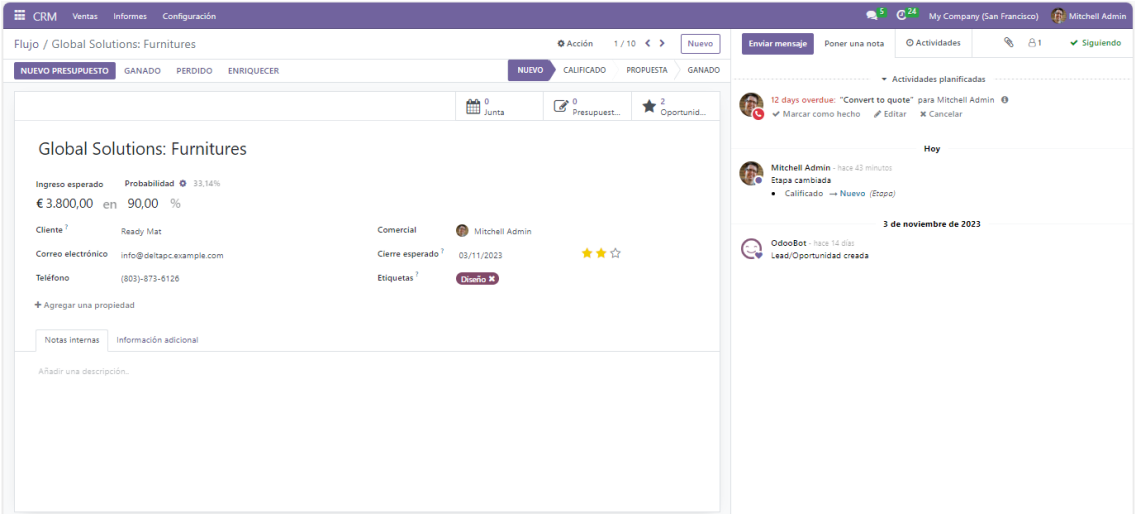
25.000,00 €

Deco Addict

• Producto



Modificación de la ficha de oportunidad

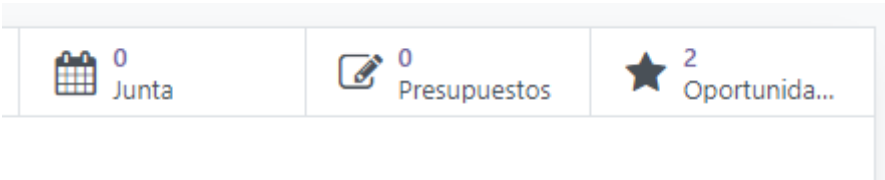


Datos básicos:

El menú de la parte superior izquierda permitirá marcar la oportunidad como ganada, perdida o bien generar un presupuesto asociado a ella.



En el menú derecho se mostrarán y se permitirán asociar los eventos y presupuestos creados.



Se introducirá el nombre de la oportunidad, el ingreso estimado que se alcanzará si llega a fin y la posibilidad de que este se acepte. Odoo tiene un cálculo automatizado de posibilidades que estima gracias al estudio del fin de las posibilidades, por lo que se puede introducir esta probabilidad manualmente o dejar que Odoo la estime.

Probabilidad 33,14%
90,00 %

Se introducirá el cliente que genera la oportunidad, los datos de contacto, la fecha en la que se estima el cierre de la operación, la prioridad de la oportunidad y su categorización. Estas categorías/etiquetas servirán para diferenciar los tipos de oportunidades. Son totalmente personalizables por el usuario. Una oportunidad puede tener una o más etiquetas.

Por último, se definirá el comercial a cargo de la operación, el equipo de ventas al que está sujeto y la empresa a la que pertenece (en caso de tener configurado Odoo en modo multiempresa).

Categorías

Crear Importar

<input type="checkbox"/>	Nombre de etiqueta
<input type="checkbox"/>	Producto
<input type="checkbox"/>	Software
<input type="checkbox"/>	Servicios
<input type="checkbox"/>	Información
<input type="checkbox"/>	Diseño
<input type="checkbox"/>	Formación
<input type="checkbox"/>	Consultoría
<input type="checkbox"/>	Otro

Datos complementarios:

- Notas y aclaraciones internas de la oportunidad.

CRM Ventas Informes Configuración

Flujo / Quote for 600 Chairs

Acción 4 / 10 Nuevo

0 Junta 0 Presupuestos 1 Oportunida...

Quote for 600 Chairs

Ingreso esperado Probabilidad 0.00%
€ 22.500,0€ en 20,00 %

Cliente ?

Correo electrónico ErikNFrench@armyspy.com

Teléfono

+ Agregar una propiedad

Comercial Mitchell Admin

Cierre esperado ? 03/01/2024

Etiquetas ? Producto

Notas internas Información adicional

Añadir una descripción...

Enviar mensaje Poner una nota Actividades

3 de noviembre de 2023

Odoobot - hace 14 días
Lead/Oportunidad creada

- Información adicional. Datos precisos para realizar el seguimiento de la acción comercial:
 - información de contacto del cliente que genera la oportunidad
 - campaña de marketing a la que pertenece la oportunidad
 - medio (red social o medio de comunicación) por el que se dio a conocer el producto, servicio o empresa
 - fuente por la que se realizó el contacto
 - recomendaciones.

Notas internas		Información adicional	
INFORMACIÓN DE CONTACTO			
Nombre de la compañía ?	Nombre del contacto Erik N. French Título		
Dirección	Puesto de trabajo		
	Móvil		
	1920 Del Dew Drive		
	Calle 2...		
	Estado C.P. Chevy Chase		
	Australia		
Sitio web ?	ej. https://www.odoo.com		
Idioma			
MARKETING		SEGUIMIENTO	
Campaña ?	Email de Campaña - Productos	Compañía	My Company (San Francisco)
Media ?	Email	Equipo de ventas	Ventas
Origen ?	Search engine	Días a asignar	60,00
Recomendado por		Días para el cierre	0,00

SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES



El seguimiento de oportunidades permite grabar notas, adjuntos, eventos... a las mismas, y suscribirse a las novedades o modificaciones que tengan para recibir un mensaje de alerta con cada cambio que se produzca en ellas.


La configuración del seguimiento se hará en la parte inferior de la ficha de la oportunidad.

Enviar mensaje


Poner una nota


Actividades




  1

 Siguiendo


▼ Actividades planificadas



12 days overdue: "Convert to quote" para Mitchell Admin 

 Marcar como hecho  Editar  Cancelar

Hoy




Mitchell Admin - hace una hora

Etapa cambiada

- Calificado → Nuevo (Etapa)

3 de noviembre de 2023



OdooBot - hace 14 días

Lead/Oportunidad creada

En la derecha del menú superior se podrá definir qué usuarios siguen los cambios de la oportunidad.