

<b>Categoría de la Función</b>	<b>Nombre en el Menú</b>	<b>Propósito Estratégico</b>
<b>Prospección</b>	<b>PROSPECTOS</b>	Gestión de leads, seguimiento y calificación de potenciales clientes.
<b>Documentación</b>	<b>PLANTILLAS</b>	Creación y gestión de formatos estandarizados (Formatos de plantillas de COTIZACIONES según cada incoterm a cotizar al LEAD).
<b>Cotizaciones</b>	<b>ADMINISTRAR COTIZACIONES</b>	Seguimiento, modificación y gestión del estado de todas las COTIZACIONES enviadas.
<b>Cotizaciones</b>	<b>NUEVA COTIZACION</b>	Inicio rápido del proceso de creación de una COTIZACION MANUAL para un cliente específico.
<b>Ofertas</b>	<b>CONSULTA OFERTAS</b>	Revisión de las ofertas disponibles o activas en el catálogo de productos/servicios. Se deben poder abrir, visualizar, modificar, grabar, eliminar, duplicar, clonar y el usuario debe poder ingresar y/o actualizar la información y los parametros en cada paso.
<b>Estrategia Masiva</b>	<b>OFERTAS MASIVAS</b>	Generación y envío de propuestas estandarizadas a un gran volumen de prospectos (marketing emails masivos con COTIZACION GENERAL).
<b>Precios</b>	<b>CONSULTA TARIFAS</b>	Acceso a la estructura de precios y costes del producto/servicio (información crítica para negociar).
<b>Logística y Operaciones</b>	<b>ASIGNACIÓN DE EMBARQUES</b>	Asignar una COTIZACION MANUAL o una COTIZACION AUTOMATICA generada por el CRM o APP a un RO = ROUTING ORDER = numero UNICO de identificacion de un EMBARQUE en el sistema.
<b>Precios y Finanzas</b>	<b>CONSULTA TARIFAS HISTÓRICAS</b>	Acceso y análisis de la evolución de precios y costes pasados para fundamentar decisiones de negociación y tarificación actual.
<b>Gestión de Usuarios</b>	<b>CREAR GRUPOS PERSONAS</b>	Segmentación y organización de contactos o usuarios internos/externos para aplicar ROLES dentro del DPTO COMERCIAL, y así asignar los respectivos permisos, comunicaciones o estrategias específicas dentro de la APP.
<b>Prospección y CRM</b>	<b>CONSULTAR PROSPECTOS</b>	Revisión y seguimiento detallado de la base de datos de potenciales clientes (leads) en las distintas etapas del proceso de venta. Usuario debe poder consultar información de los LEADS desde esta pantalla en la APP.
<b>Documentación y Aduanas</b>	<b>INSTRUCCIÓN DE EMBARQUE</b>	Creación, llenado y gestión del SHIPPING INSTRUCTIONS, el cual sera un FORM que debe el usuario llenar con DATA para que el CRM dispare un correo automatico enviando la instruccion de proceder con servicio contratado por el LEAD o PROSPECTO o CLIENTE ACTIVO, esto formaliza la orden de envío y contiene todos los detalles necesarios para el transporte de la carga del cliente.