

Categoría de la Función	Nombre en el Menú	Propósito Estratégico
Prospección	PROSPECTOS	Gestión de leads, seguimiento y calificación de potenciales clientes.
Documentación	PLANTILLAS	Creación y gestión de formatos estandarizados (Formatos de plantillas de COTIZACIONES según cada incoterm a cotizar al LEAD).
Cotizaciones	ADMINISTRAR COTIZACIONES	Seguimiento, modificación y gestión del estado de todas las COTIZACIONES enviadas.
Cotizaciones	NUEVA COTIZACION	Inicio rápido del proceso de creación de una COTIZACION MANUAL para un cliente específico.
Ofertas	CONSULTA OFERTAS	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 parámetros en cada paso.
Estrategia Masiva	OFERTAS MASIVAS	Generación y envío de propuestas estandarizadas a un gran volumen de prospectos (marketing emails masivos con COTIZACION GENERAL).
Precios	CONSULTA TARIFAS	Acceso a la estructura de precios y costes del producto/servicio (información crítica para negociar).
Logística y Operaciones	ASIGNACIÓN DE EMBARQUES	Asignar una COTIZACION MANUAL o una COTIZACION AUTOMATICA generada por el CRM o APP a un RO = ROUTING ORDER = numero UNICO de identificación de un EMBARQUE en el sistema.
Precios y Finanzas	CONSULTA TARIFAS HISTÓRICAS	Acceso y análisis de la evolución de precios y costes pasados para fundamentar decisiones de negociación y tarificación actual.
Gestión de Usuarios	CREAR GRUPOS PERSONAS	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.
Prospección y CRM	CONSULTAR PROSPECTOS	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.
Documentación y Aduanas	INSTRUCCIÓN DE EMBARQUE	Creación, llenado y gestión del SHIPPING INSTRUCTIONS, el cual será un FORM que debe el usuario llenar con DATA para que el CRM dispare un correo automático enviando la instrucción 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.