7 DE OCTUBRE DE 2025

TAREA 1 - USO DE ZOHO CRM

Nombre y apellidos: Cristina Sandoval Laborde

Curso: 2º CFGS DAM

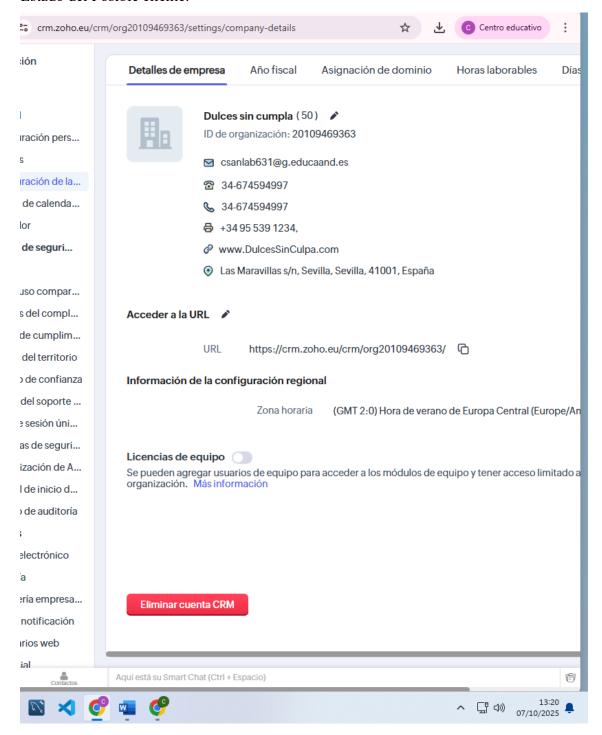
Asignatura: Sistemas de gestión

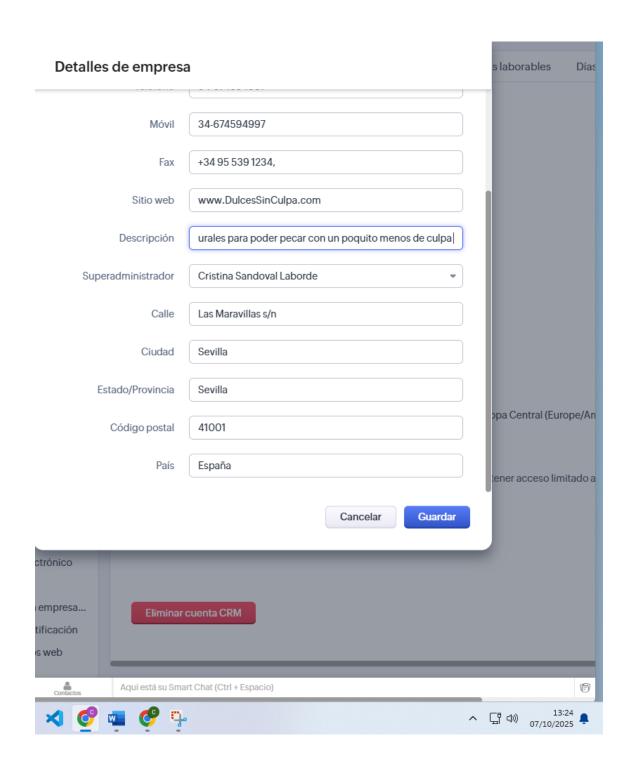
Índice

1	. Crear 3 posibles clientes (Leads)	2
	•Completa al menos: Nombre y apellidos, Empresa (ficticia), Email, Teléfono, Ciudac Estado del Posible cliente.	
	•Agregue 1 nota breve en la descripción de cada cliente potencial explicando el interés o situación del cliente	4
2.	. Convertir 2 leads en Cuentas y Contactos	5
	•Utilice la opción Convertir para crear Cuenta y Contacto.	5
	•En uno de ellos, crea también un Trato (Deal) durante la conversión	7
3.	. Gestionar Cuentas y Contactos	8
	•Comprueba en la Cuenta que aparece el Contacto vinculado	8
	•Edita la Cuenta y añade un campo simple	8
4.	. Crear y mover 1 Trato (Deal)	8
	•Asóciala a una Cuenta/Contacto.	8
	•Cambia su fase al menos dos veces (ej.: Prospección → Negociación → Ganada/Perdida)	9
	•Deja 1 nota en el historial explicando el avance.	LO
5.	. Registrar 3 actividades 1	11
	•1 tarea de seguimiento,	L1
	•1 reunión con fecha y hora,	L1
	•1 llamada registrada.	L2
	•Marca una actividad como completada y deja las demás abiertas	L3
6.	. Emitir 1 presupuesto (Cotización)	L3
	•Crea un producto o servicio ficticio con precio.	L3
	•Genera un Presupuesto asociado al Trato.	L4
7	. Generar un informe visual 1	15

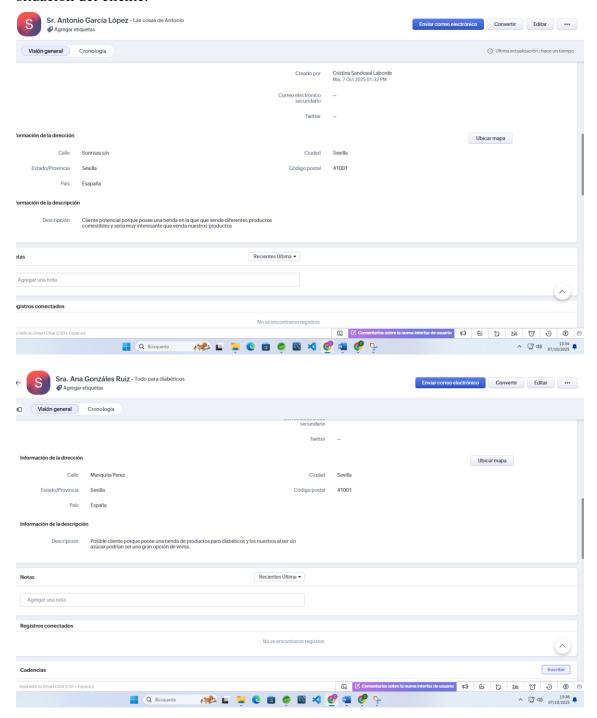
1. Crear 3 posibles clientes (Leads)

•Completa al menos: Nombre y apellidos, Empresa (ficticia), Email, Teléfono, Ciudad, Estado del Posible cliente.



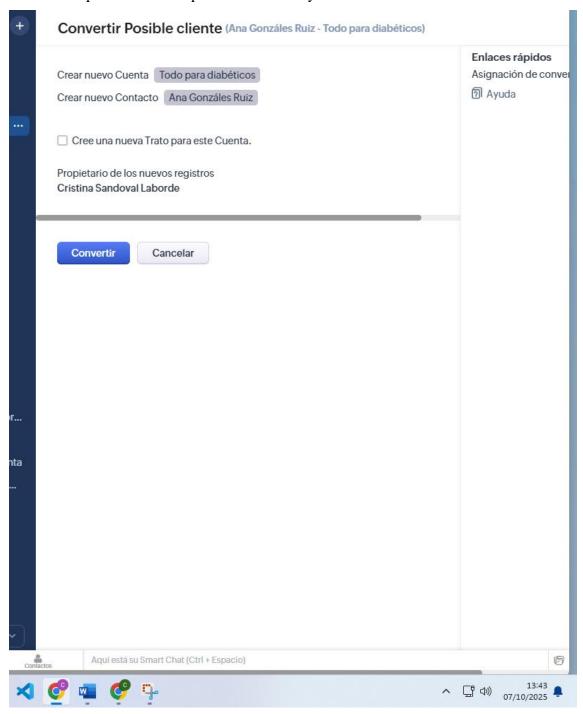


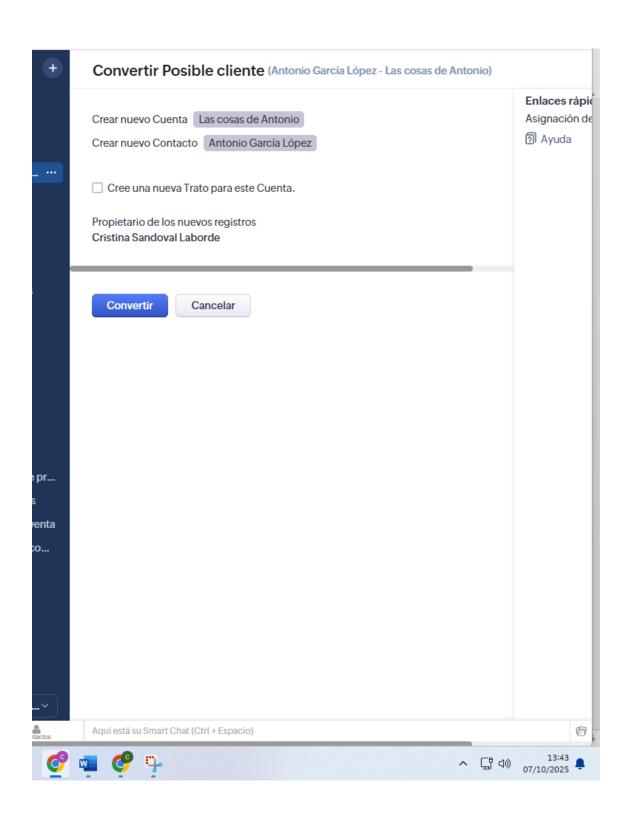
•Agregue 1 nota breve en la descripción de cada cliente potencial explicando el interés o situación del cliente.

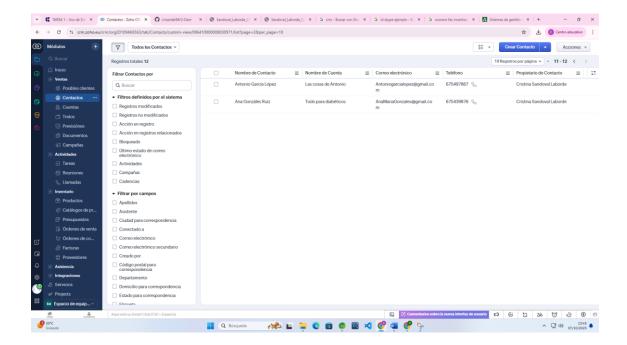


2. Convertir 2 leads en Cuentas y Contactos

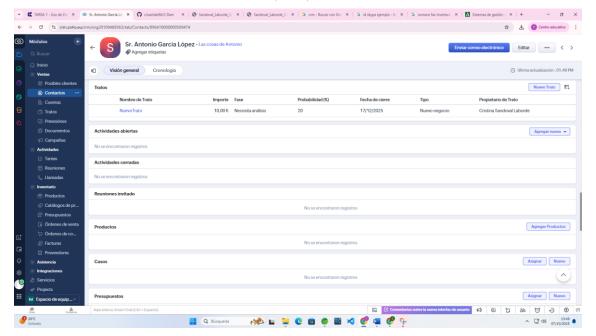
•Utilice la opción Convertir para crear Cuenta y Contacto.





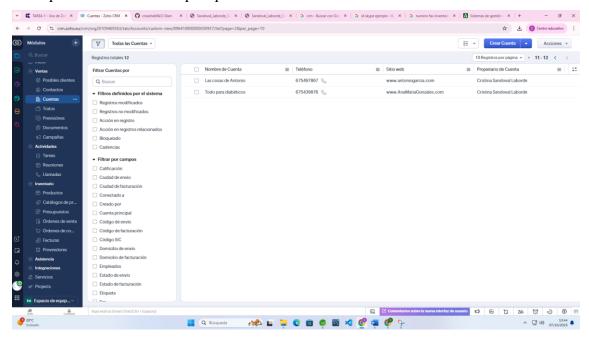


•En uno de ellos, crea también un Trato (Deal) durante la conversión.



3. Gestionar Cuentas y Contactos

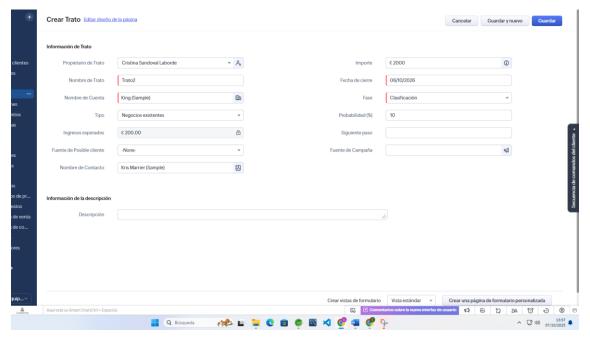
•Comprueba en la Cuenta que aparece el Contacto vinculado.

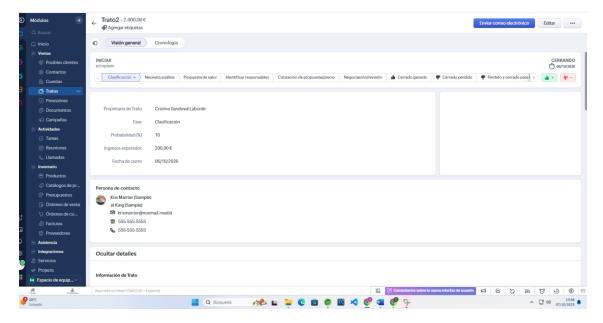


•Edita la Cuenta y añade un campo simple.

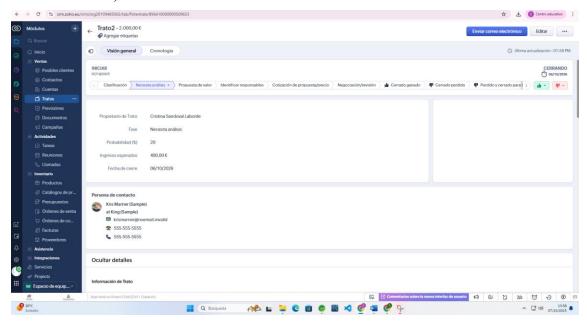
4. Crear y mover 1 Trato (Deal)

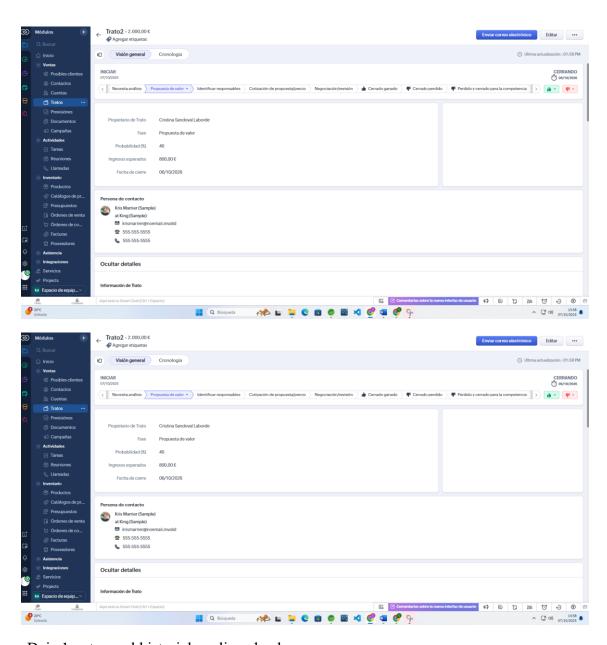
•Asóciala a una Cuenta/Contacto.



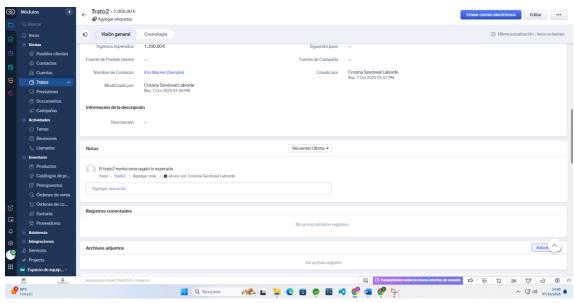


•Cambia su fase al menos dos veces (ej.: Prospección → Negociación → Ganada/Perdida).





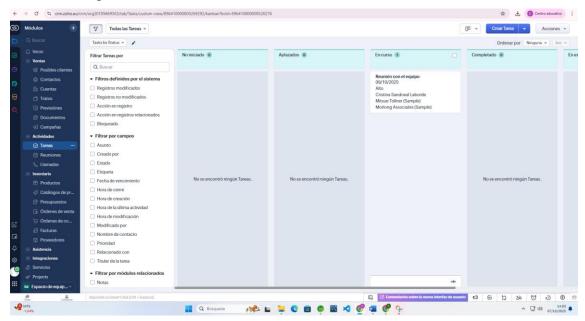
•Deja 1 nota en el historial explicando el avance.



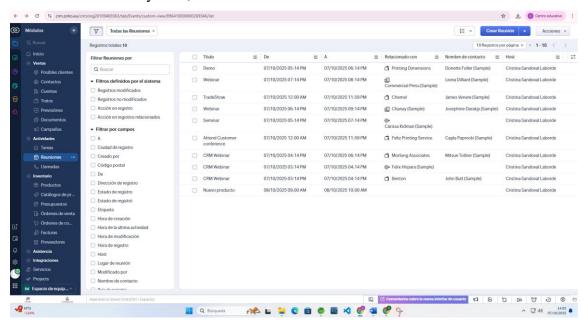
5. Registrar 3 actividades

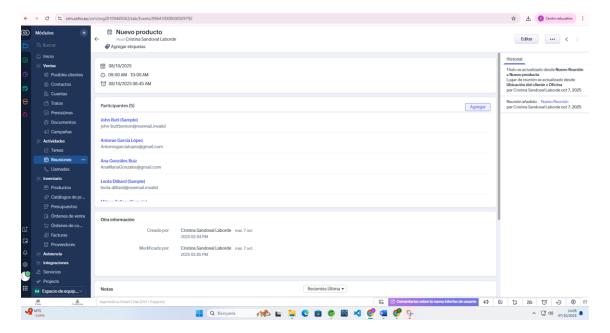
•Crea:

•1 tarea de seguimiento,

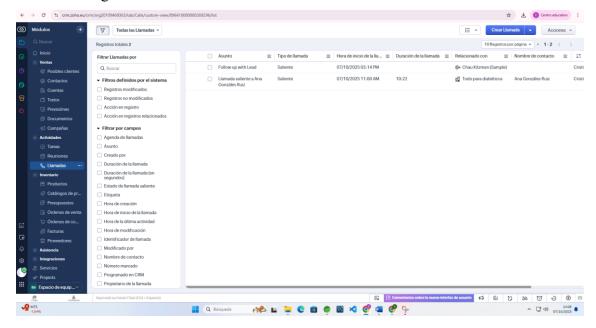


•1 reunión con fecha y hora,

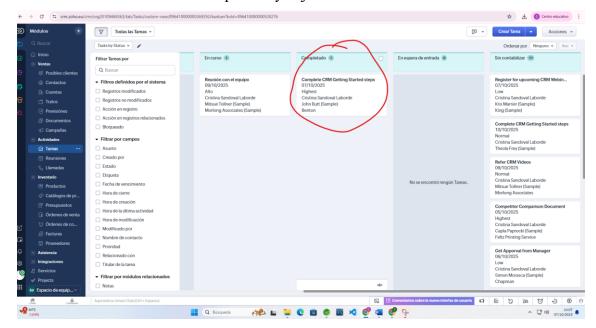




•1 llamada registrada.

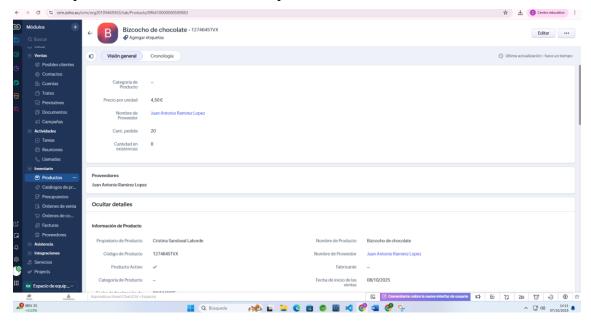


•Marca una actividad como completada y deja las demás abiertas.

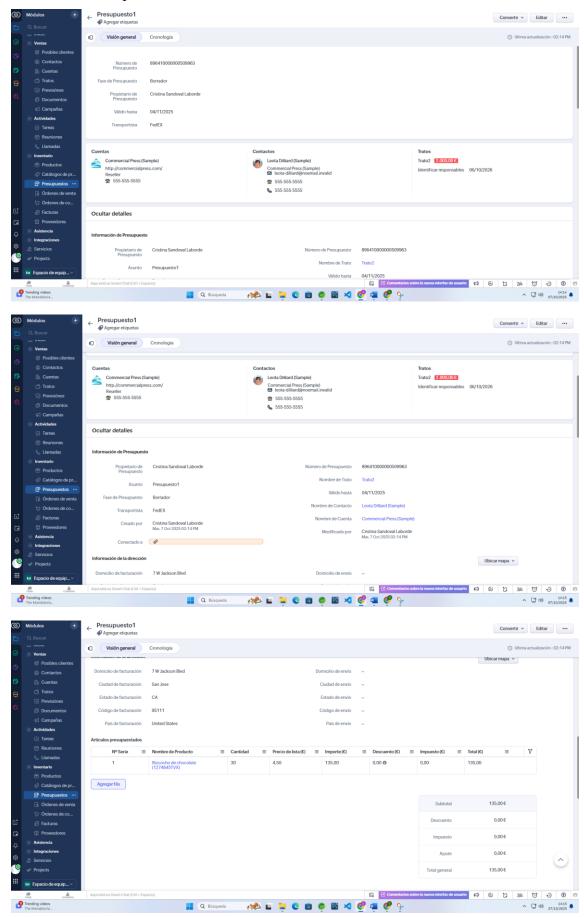


6. Emitir 1 presupuesto (Cotización)

•Crea un producto o servicio ficticio con precio.



•Genera un Presupuesto asociado al Trato.



7. Generar un informe visual

