14 DE OCTUBRE DE 2025

TAREA 1 - USO DE ZOHO CRM



Nombre y apellidos: Cristina Sandoval Laborde

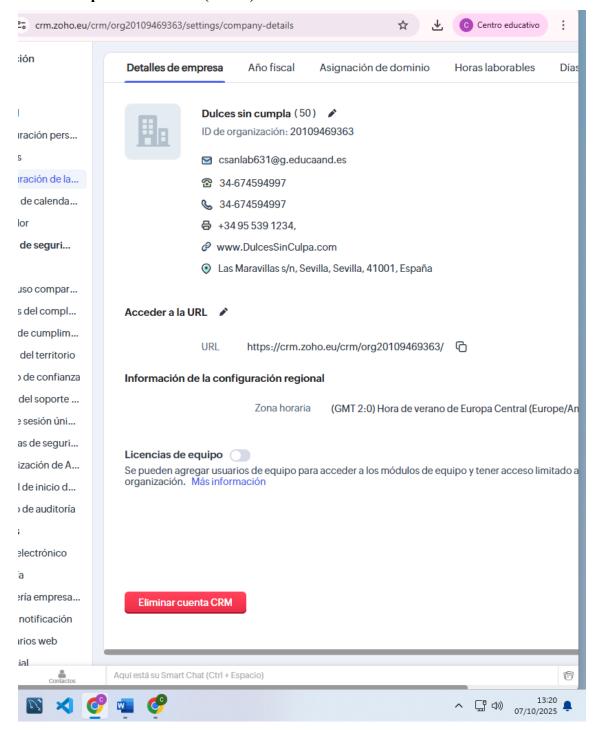
Curso: 2° CFGS DAM

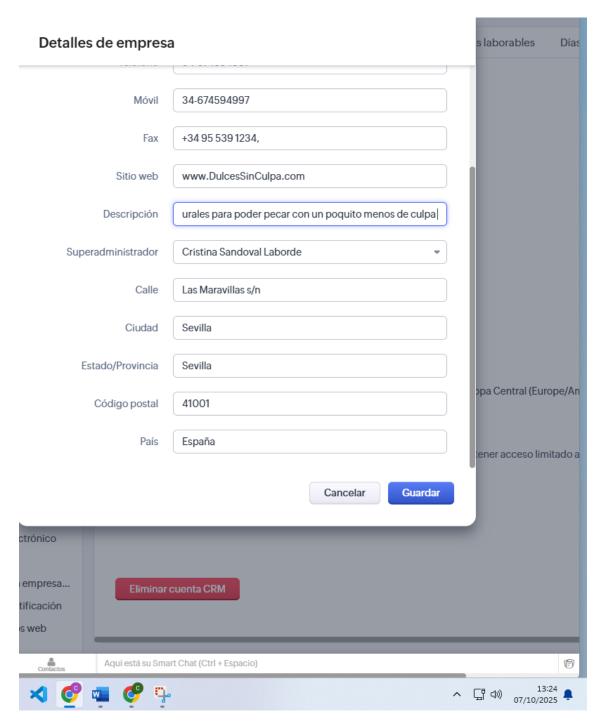
Asignatura: Sistemas de gestión

Índice

1. Crear 3 posibles clientes (Leads)	1
•Completa al menos: Nombre y apellidos, Empresa (ficticia), Email, Teléfo Ciudad, Estado del Posible cliente.	
•Agregue 1 nota breve en la descripción de cada cliente potencial explicand interés o situación del cliente.	
2. Convertir 2 leads en Cuentas y Contactos	3
•Utilice la opción Convertir para crear Cuenta y Contacto	3
•En uno de ellos, crea también un Trato (Deal) durante la conversión	6
3. Gestionar Cuentas y Contactos	6
•Comprueba en la Cuenta que aparece el Contacto vinculado	6
•Edita la Cuenta y añade un campo simple	7
4. Crear y mover 1 Trato (Deal)	7
•Asóciala a una Cuenta/Contacto	7
•Cambia su fase al menos dos veces (ej.: Prospección → Negociación → Ganada/Perdida)	8
•Deja 1 nota en el historial explicando el avance	9
5. Registrar 3 actividades	10
•1 tarea de seguimiento	10
•1 reunión con fecha y hora	10
•1 llamada registrada	11
•Marca una actividad como completada y deja las demás abiertas	11
6. Emitir 1 presupuesto (Cotización)	12
•Crea un producto o servicio ficticio con precio	12
•Genera un Presupuesto asociado al Trato	12
7. Generar un informe visual	14
8. Webgrafía consultada (mínimo: ayuda de Zoho + 2 fuentes adicionales)	15
9.Declaración de originalidad del trabajo	15

1. Crear 3 posibles clientes (Leads)

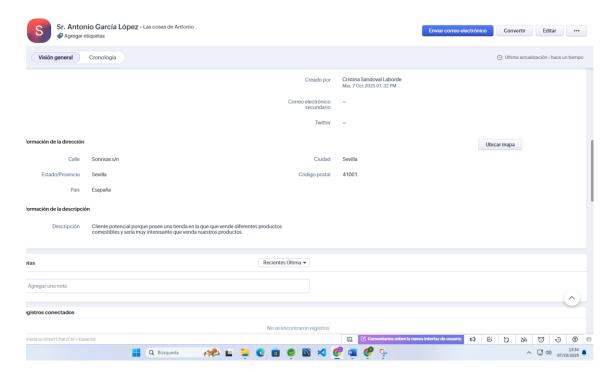




En configuración nos metemos en general y dentro de general en configuración de la empresa, le damos al lápiz y ya podemos escribir todos los datos que se ven en la imagen de arriba.

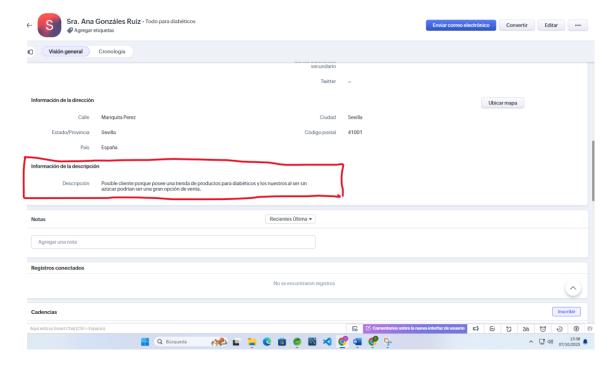
•Completa al menos: Nombre y apellidos, Empresa (ficticia), Email, Teléfono, Ciudad, Estado del Posible cliente.

Ahora creamos los clientes, en módulos nos metemos en posibles clientes y dentro en crear posible cliente y añadimos todos sus datos, como se ve en la siguiente imagen.



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

Ahora que ya estamos dentro del cliente y hemos añadido sus datos podemos añadir información en su descripción como se observa en la siguiente imagen.

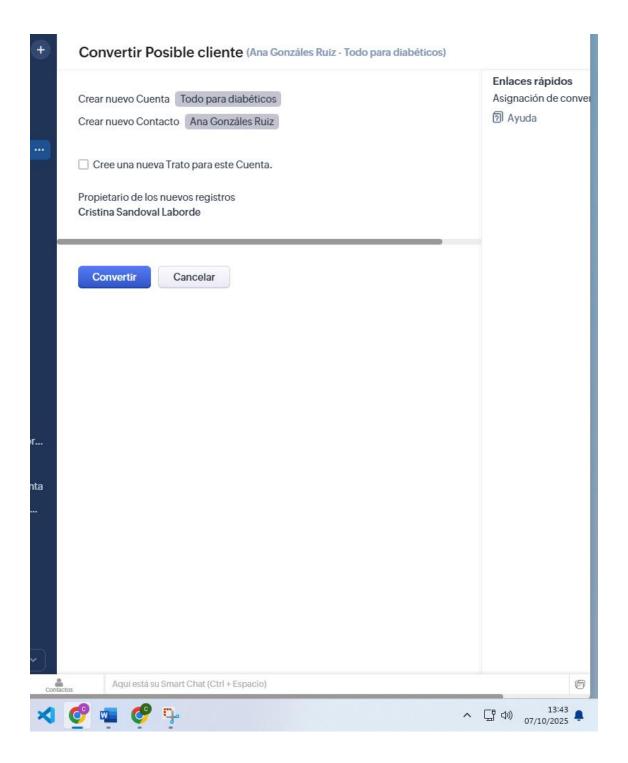


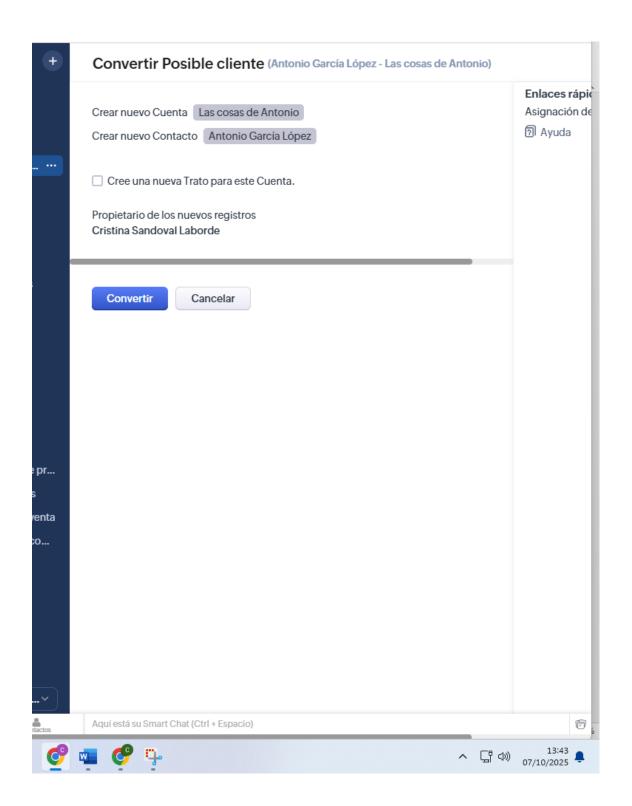
2. Convertir 2 leads en Cuentas y Contactos

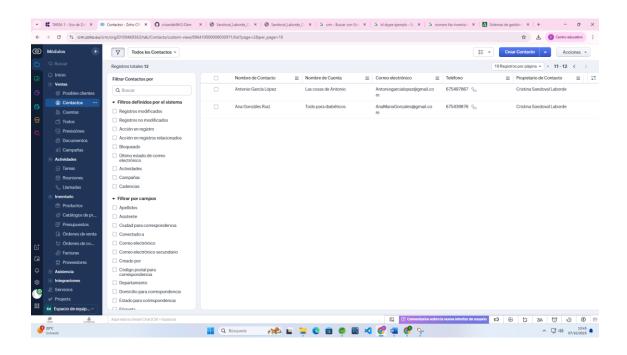
•Utilice la opción Convertir para crear Cuenta y Contacto.

Seleccionas el cliente que deseas dentro de módulos, ventas, posible cliente y dentro de el le das a convertir, y con esto se te crea una nueva cuenta y un nuevo contacto.

Para añadir un trato en la misma opción de añadir cliente seleccionas también cree un nuevo trato para esta cuenta

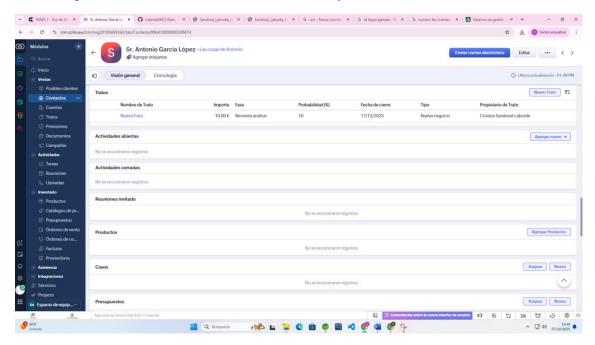






•En uno de ellos, crea también un Trato (Deal) durante la conversión.

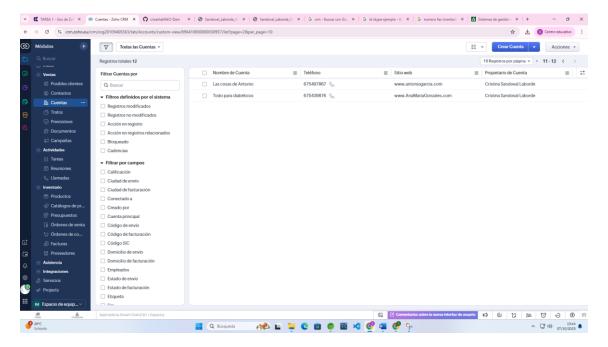
También puede hacerse desde módulos, contactos y nuevo trato.



3. Gestionar Cuentas y Contactos

•Comprueba en la Cuenta que aparece el Contacto vinculado.

En módulos y luego en cuentas te aparece el nombre de la cuenta, que es el nombre de la empresa, el teléfono, el sitio web y el contacto.

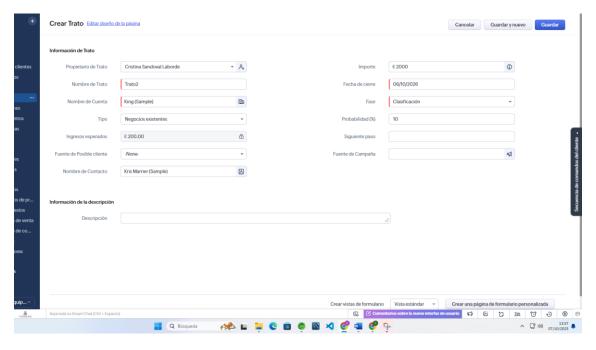


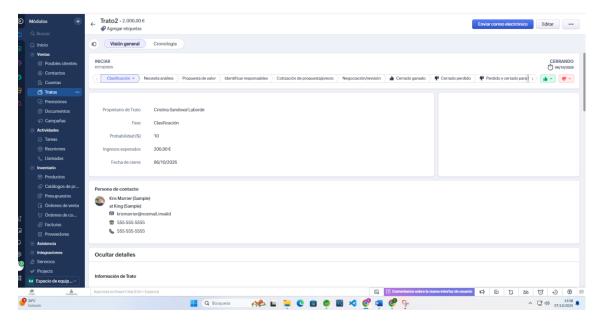
•Edita la Cuenta y añade un campo simple.

4. Crear y mover 1 Trato (Deal)

·Asóciala a una Cuenta/Contacto.

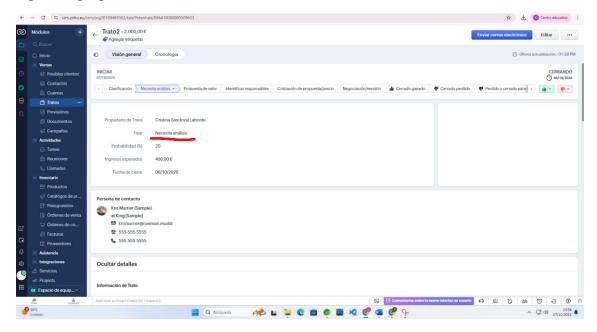
Como he dicho antes se puede añadir un trato desde contactos (nuevo trato) hay pones el nombre del trato y el nombre de la cuenta (la persona).

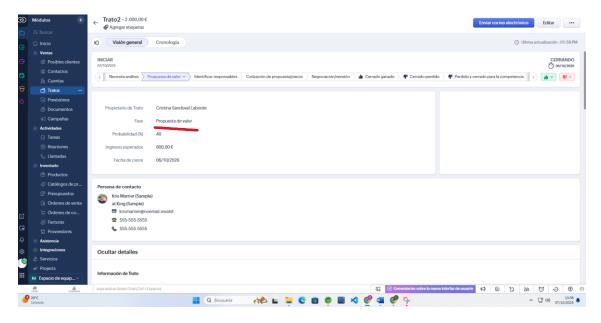




•Cambia su fase al menos dos veces (ej.: Prospección → Negociación → Ganada/Perdida).

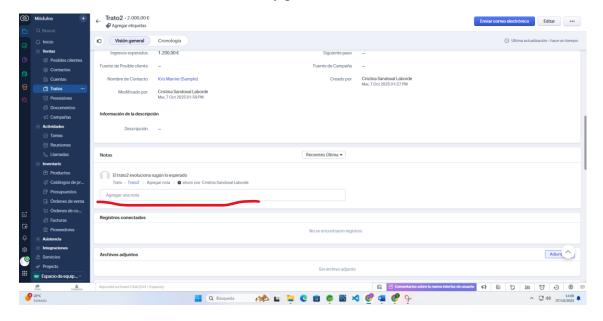
Puedes ponerlo en la fase que quieras dentro de tratos, selecciona el trato que quieras y puedes modificar las fases. En la primera imagen está en necesita análisis y en la siguiente propuesta de valor.





•Deja 1 nota en el historial explicando el avance.

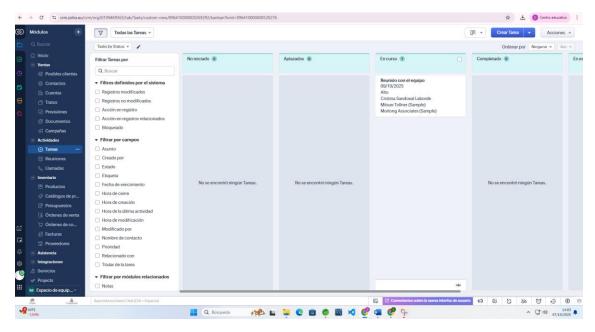
En módulos, tratos, seleccionas el trato y puedes añadir una nota.



5. Registrar 3 actividades

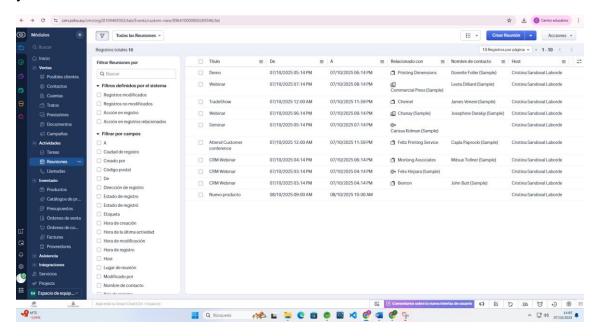
•1 tarea de seguimiento

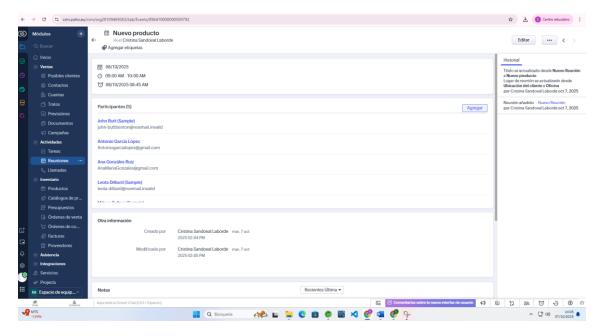
En módulos. Em actividades y dentro en tareas.



•1 reunión con fecha y hora

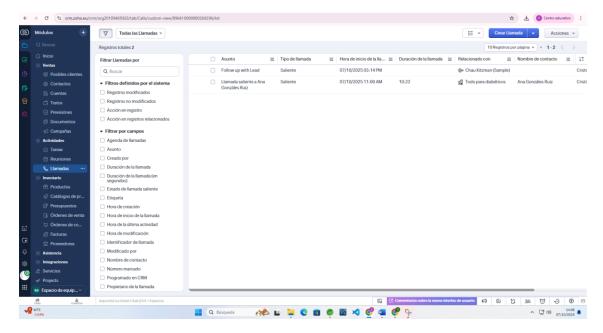
En módulos, actividades y dentro en reuniones puedes crear una reunión y ponerle fecha y hora.





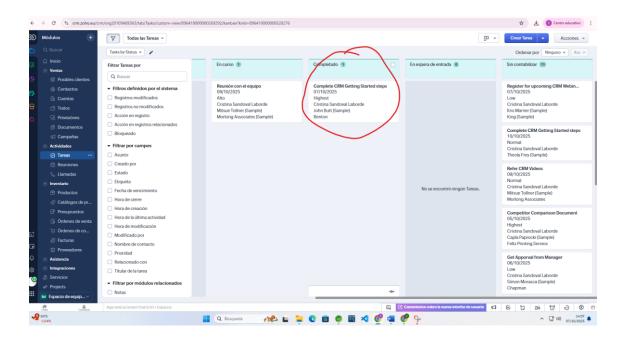
•1 llamada registrada.

En módulos, actividades y dentro en llamadas puedes registrar llamadas en crear llamadas.



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

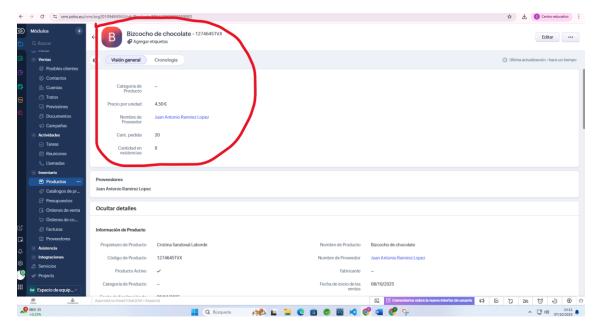
En módulos, actividades y dentro en tareas puedes mover las tareas que quieras a las fases que quieras, yo he movido complete CRM Getting Started steps a completado como puede verse en la siguiente imagen.



6. Emitir 1 presupuesto (Cotización)

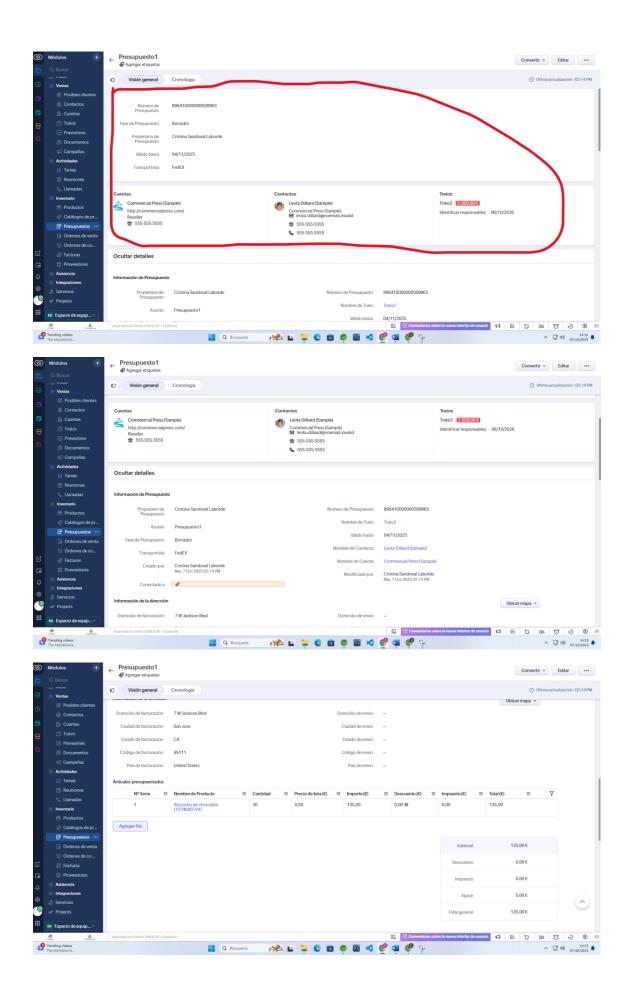
•Crea un producto o servicio ficticio con precio.

En módulos, inventario y dentro en productos puedes crea un producto con su nombre, precio, cantidad...



•Genera un Presupuesto asociado al Trato.

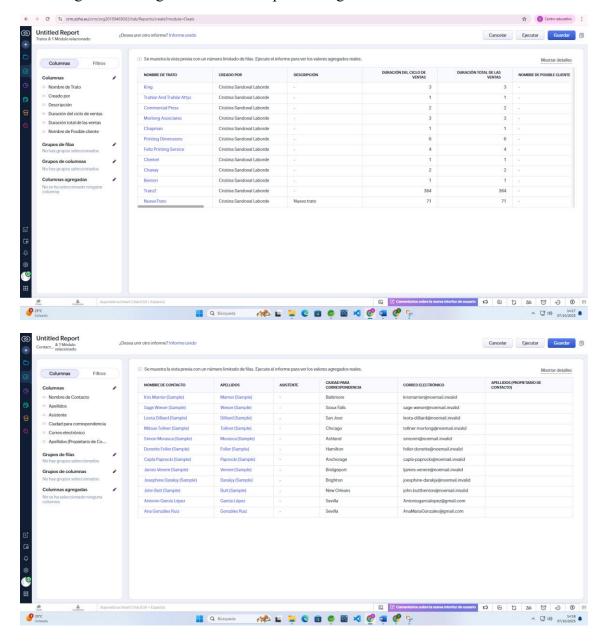
En módulos, inventario y dentro en presupuestos puedes asociar presupuestos a tratos ya creados.

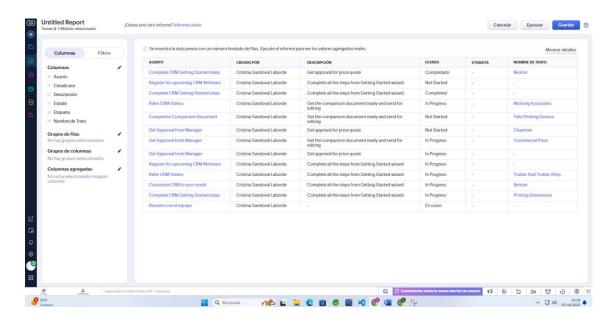


7. Generar un informe visual

En informes le das al más y seleccionas el módulo que quieras, en este caso posibles clientes/contactos y añades los módulos relacionados, en este caso cuenta.

En las siguientes imágenes muestro lo que se me genero





8. Webgrafía consultada (mínimo: ayuda de Zoho + 2 fuentes adicionales).

https://www.zoho.com/es-xl/crm/

https://www.youtube.com/watch?v=_1xG-qpJe4M

9. Declaración de originalidad del trabajo

Yo Cristina Sandoval Laborde declaro que he realizado el trabajo sola y no he copiado de nadie ni he utilizado la IA para realizarlo