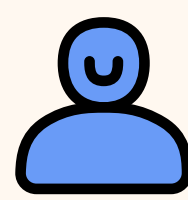


MODULOS DE CONFIGURACION

Todos estos módulos tienen una administración
CRUD (Create, Read, Update y Delete)

Usuarios	Tratamientos	Cuestionarios
Roles	Metodos de contacto	Costos
Secciones	Fuentes de contacto	Descuentos
Departamentos	Productos (PENDIENTE)	Machotes de correos



PROSPECTOS / PACIENTES

Se crean los prospectos de forma local (El formulario
publico esta pendiente) y se les asignan tratamientos

Tratamientos Proceso Capilar	Tratamientos Otros Procesos
<div><div>Paso 1</div><p>El prospecto debe enviar las 5 fotografías para valoración, por lo tanto el sistema le recordara automaticamente sobre los requisitos necesarios para continuar con su procedimiento.</p><ul style="list-style-type: none">• Se notifica al prospecto cuando su perfil no esta completo• Se notifica al ejecutivo de ventas sobre el perfil incompleto de todos los prospectos asignados• Se puede modificar la información general como nombre, apellido, edad etc.• Se puede reasignar el prospecto a otro agente de ventas• Desde este punto se puede acceder a los tratamientos y asignar (manualmente) tareas, agregar archivos etc.</div> <div><div>Paso 2</div><p>Un medico de diagnostico realiza la valoración y posteriormente la cotización para enviarla al prospecto.</p><ul style="list-style-type: none">• Se notifica a todos los médicos de diagnostico sobre el nuevo prospecto a valorar, sin embargo la tarea de valoración es asignada al medico con menos prospectos asignados al momento.• El medico realiza la valoración, despues la cotización y finalmente decide si guarda el archivo para enviarlo despues o bien, enviar la cotización al prospecto en ese momento.</div> <div><div>Paso 3</div><p>El prospecto decide si acepta, rechaza o realiza modificaciones a su cotización.</p><ul style="list-style-type: none">• Cuando el prospecto recibe la cotización, el decide si acepta o rechaza la cotización ó bien, solicita hablar con el ejecutivo de ventas para dudas o aclaraciones.• En cada una de las acciones, se notifica tanto al prospecto como al ejecutivo para el seguimiento previo.• Si no se recibe respuesta del prospecto en 24 horas, se notifica al ejecutivo para dar seguimiento.• Si el prospecto acepta la cotización y no se le responde en 24 horas, se le notifica al agente de ventas</div>	<div>No han sido especificados</div>

No han sido especificados