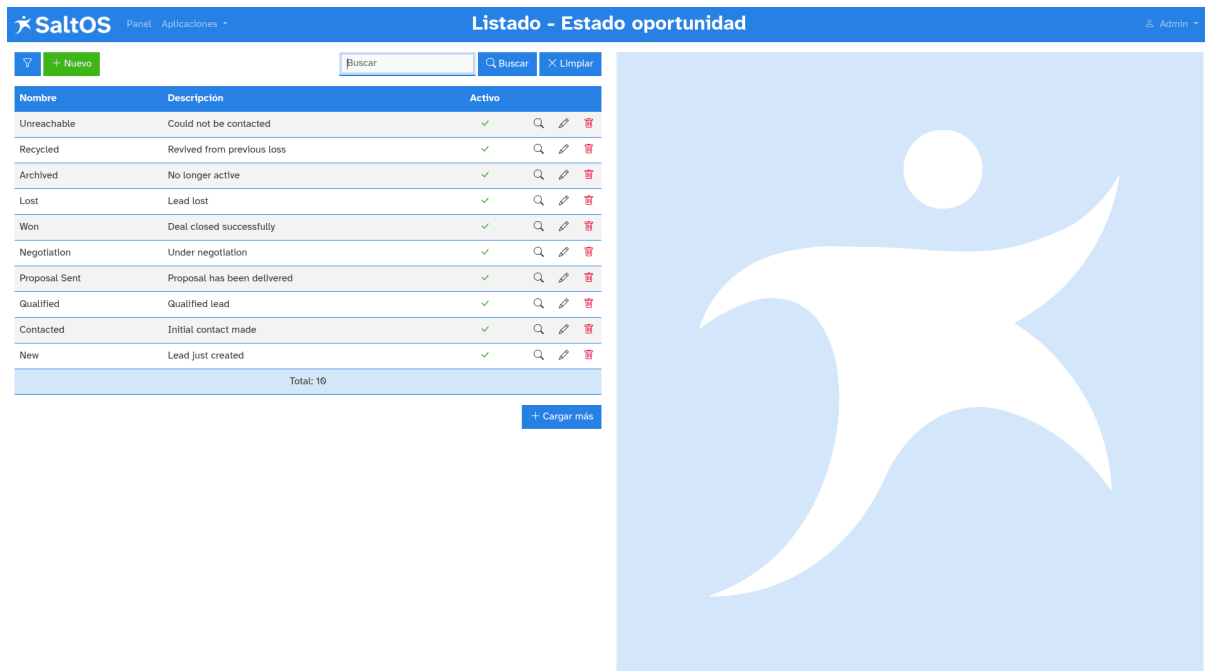


Estados de los leads

Descripción

Este módulo permite definir los distintos estados por los que puede pasar un cliente potencial dentro del proceso comercial. Los estados ayudan a realizar seguimiento de los leads según su nivel de interés, calificación o decisión final (activo, perdido, convertido, etc.).

Vista de lista



Nombre	Descripción	Activo
Unreachable	Could not be contacted	✓
Recycled	Revived from previous loss	✓
Archived	No longer active	✓
Lost	Lead lost	✓
Won	Deal closed successfully	✓
Negotiation	Under negotiation	✓
Proposal Sent	Proposal has been delivered	✓
Qualified	Qualified lead	✓
Contacted	Initial contact made	✓
New	Lead just created	✓
Total: 10		

Los siguientes campos se muestran en la vista de lista:

- Nombre: Nombre del estado.
- Descripción: Información descriptiva del estado.
- Activo: Indica si el estado está disponible para su uso.

Vista de formulario

Esta vista permite gestionar los estados de los leads.

En el modo **crear**, puedes añadir un nuevo estado.

Panel Aplicaciones

Modificar - Estado oportunidad
Admin

+ Nuevo

Buscar

Buscar

X Limpiar

Activo

Nombre	Descripción	Activo			
Unreachable	Could not be contacted	✓	Q	E	W
Recycled	Revived from previous loss	✓	Q	E	W
Archived	No longer active	✓	Q	E	W
Lost	Lead lost	✓	Q	E	W
Won	Deal closed successfully	✓	Q	E	W
Negotiation	Under negotiation	✓	Q	E	W
Proposal Sent	Proposal has been delivered	✓	Q	E	W
Qualified	Qualified lead	✓	Q	E	W
Contacted	Initial contact made	✓	Q	E	W
New	Lead just created	✓	Q	E	W
Total: 10					

+ Cargar más

Nombre

Unreachable

Descripción

Could not be contacted

✓ Guardar

✗ Cancelar

El formulario incluye los siguientes campos:

- Activo: Estado activo o inactivo.
- Nombre: Título o nombre del estado.
- Descripción: Explicación sobre el uso o significado del estado.

Eliminación

Los estados solo pueden eliminarse si no están asignados a ningún lead. El sistema mostrará una confirmación antes de continuar.

Esta acción no se puede deshacer.