

## Act 4.6

1. Instala el módulo de CRM, aunque en principio deberíais tenerlo instalado de las primeras prácticas.
2. Debéis crear 3 supuestos de venta, con clientes nuevos. Rellenando toda la información ya que son clientes que debemos captar. Si tenéis más de una sede, debéis repartirlos entre estas.
3. Modifica las columnas para que se adapten a las necesidades de empresa.
4. Propón a continuación, el siguiente paso, ya sea una reunión u otro contacto con el cliente, y añade la hora y día indicada con el cliente.
5. Sigue con el supuesto y envía el presupuesto de los productos y el coste al cliente.
6. Rellena la información y envía la documentación por correo.
7. “Solo queda esperar a que el cliente acepte la oferta”. Por ello, una vez aceptado “hipotéticamente”, debéis acceder al apartado de mis presupuestos y hacer el proceso para realizar la factura y el envío. Debiendo realizar todos los pasos para tener el proceso.

***Proporciona un desglose detallado de cada paso, mostrando cómo se configuró cada sección, utilizando capturas de pantalla o instrucciones específicas del ERP utilizado.***