

CRM ACTUALES

PRESENTACIÓN

YERAI CÉSPEDES ROMERA 2ºDAM



Tabla de Contenido

- 3-7 ZOHO
- 8-12 SALESFORCE
- 13-17 HUBSPOT
- 18-27 Demostración de ZOHO

CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS

01. -Zoho CRM es una solución integral de gestión de relaciones con clientes (CRM) basada en la nube. Ayuda a las empresas a gestionar sus procesos de ventas, marketing y soporte al cliente, utilizando herramientas de automatización, análisis avanzados y capacidades de inteligencia artificial (IA). Es ideal para pequeñas y medianas empresas (PYMEs) que buscan una plataforma flexible y escalable.

Características Principales:

- Automatización de Ventas y Marketing: Zoho CRM permite automatizar tareas repetitivas, como el seguimiento de correos electrónicos, la actualización de registros de clientes, y la asignación de leads, mejorando la eficiencia del equipo de ventas.
- Inteligencia Artificial (Zia): Zoho CRM incorpora un asistente de IA llamado "Zia", que ayuda a analizar interacciones de clientes, predecir tendencias de ventas, y proporcionar recomendaciones inteligentes basadas en datos.
- Multicanal: Integra múltiples canales de comunicación, como correo electrónico, redes sociales, chat en vivo y llamadas telefónicas, facilitando la gestión de interacciones con los clientes en un solo lugar.
- Integraciones: Se conecta fácilmente con otras aplicaciones empresariales de Zoho (como Zoho Books y Zoho Desk) y con servicios externos como Google Workspace, Microsoft Office y redes sociales.
- Escalabilidad: Es altamente adaptable a diferentes tamaños de empresas, desde startups hasta grandes corporaciones, permitiendo agregar funcionalidades adicionales a medida que la empresa crece.

Requisitos del Sistema:

- Conexión a Internet: Necesita una conexión a Internet estable con un mínimo de 5 Mbps.
- Dispositivos Compatibles: Compatible con navegadores modernos (Google Chrome, Microsoft Edge, Safari, Firefox) en Windows 10 o superior, macOS, y Linux. También tiene aplicaciones móviles para iOS y Android.

LICENCIA, FABRICANTE Y MERCADO OBJETIVO

02.

Licencia:

- Freemium y Comercial: Zoho CRM ofrece un modelo freemium, que incluye una versión gratuita con características limitadas, y versiones pagas con funcionalidades adicionales. Los planes pagos están basados en suscripciones mensuales o anuales, con opciones según el número de usuarios y los módulos requeridos (Estándar, Profesional, Empresarial y Ultimate).

Fabricante:

- Zoho Corporation: Zoho CRM es desarrollado por Zoho Corporation, una empresa fundada en 1996, reconocida por su gama de productos empresariales basados en la nube que cubren áreas como ventas, marketing, contabilidad y atención al cliente.

Mercado Objetivo:

- Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs): Zoho CRM está dirigido principalmente a PYMEs que buscan una solución CRM flexible y escalable para gestionar sus relaciones con los clientes.
- Sectores Específicos: Es utilizado en sectores como tecnología, educación, servicios profesionales, comercio minorista y pequeñas empresas de servicios.

COMPATIBILIDAD SISTEMAS OPERATIVOS

03. -Sistemas Operativos Compatibles (Plataforma Cliente - Acceso Web):
- Windows
 - macOS
 - Linux
- Dispositivos Móviles Compatibles:
- iOS: Aplicaciones móviles disponibles para iPhone y iPad.
 - Android: Aplicaciones móviles disponibles para smartphones y tablets con Android.
- Navegadores Web Compatibles (Versiones mínimas):
- Google Chrome: Versión 49 y superior.
 - Microsoft Edge: Versión 79 y superior.
 - Mozilla Firefox: Versión 44 y superior.
 - Safari: Versión 9 y superior (solo para macOS).
 - Opera: Versión 45 y superior.
- Requisitos Opcionales:
- Habilitación de JavaScript y cookies.
 - Instalación opcional de complementos como Acrobat Reader y visor de hojas de cálculo.

ARQUITECTURA DEL SISTEMA

04. -Tipo de Arquitectura: Basado en la Nube (SaaS)

- Descripción: Zoho CRM se ofrece como un software como servicio (SaaS), lo que significa que no requiere instalación en los dispositivos locales. Los usuarios acceden a la plataforma a través de internet utilizando navegadores web.

-Componentes Principales:

- Servidor de Aplicaciones: Gestiona las solicitudes de los usuarios y ejecuta la lógica de negocio. Esto incluye la gestión de usuarios, autenticación y autorización.
- Base de Datos: Almacena todos los datos de los clientes, interacciones, transacciones y configuraciones. Utiliza bases de datos en la nube que ofrecen escalabilidad y seguridad.
- Interfaz de Usuario (UI): Accesible a través de navegadores modernos y dispositivos móviles, permite a los usuarios interactuar con el CRM de manera intuitiva.
- Modelo Cliente-Servidor:
 - Los clientes (usuarios) envían solicitudes a los servidores a través de la web, y los servidores responden con los datos solicitados. La arquitectura es escalable, lo que permite que varios usuarios accedan simultáneamente sin afectar el rendimiento.

SISTEMAS GESTORES DE BASES DE DATOS

05.

- Utiliza su propia infraestructura de base de datos basada en la nube y no requiere que los usuarios gestionen una base de datos, que supone una ventaja ya que simplifica la administración del sistema y permite escalabilidad sin intervención del usuario.

SALESFORCE

CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS

01.

-Salesforce CRM es una plataforma CRM en la nube líder en el mercado, diseñada para empresas que requieren personalización avanzada y herramientas robustas para gestionar grandes volúmenes de clientes y datos. Es una solución integral que ayuda a las organizaciones a automatizar ventas, marketing y atención al cliente con capacidades de inteligencia artificial, análisis predictivo y gestión de relaciones a gran escala.

Características Principales:

- Automatización de Ventas: Salesforce proporciona herramientas potentes para gestionar el ciclo completo de ventas, desde la generación de leads hasta el cierre de ventas y la fidelización de clientes.
- Inteligencia Artificial (Einstein AI): La plataforma incorpora "Einstein AI", que utiliza machine learning para predecir tendencias de ventas, recomendar acciones y automatizar tareas repetitivas.
- Integraciones Personalizadas: Salesforce ofrece una amplia gama de integraciones con aplicaciones de terceros a través de su plataforma AppExchange, lo que permite una personalización completa según las necesidades de cada empresa.
- Gestión Multicanal: Salesforce permite gestionar interacciones con los clientes a través de correo electrónico, redes sociales, teléfonos, y plataformas de mensajería, todo dentro de una interfaz unificada.
- Escalabilidad y Personalización: Ideal para empresas grandes y medianas, Salesforce permite personalizar flujos de trabajo y procesos a gran escala, con opciones para agregar nuevas funciones a medida que las necesidades evolucionan.

Requisitos del Sistema:

- Conexión a Internet: Requiere una conexión a Internet de al menos 10 Mbps.
- Dispositivos Compatibles: Compatible con navegadores modernos en Windows, macOS, y Linux. Aplicaciones móviles disponibles para iOS y Android.

SALESFORCE

LICENCIA, FABRICANTE Y MERCADO OBJETIVO

02.

-Licencia:

- Comercial: Salesforce CRM sigue un modelo de suscripción, donde las empresas pagan una tarifa mensual o anual basada en el número de usuarios y las funcionalidades requeridas. Existen varias ediciones, como Essentials, Professional, Enterprise y Unlimited, adaptadas a las necesidades de empresas de distintos tamaños y sectores.

-Fabricante:

- Salesforce.com, Inc.: Salesforce CRM es desarrollado por Salesforce, una empresa líder en soluciones CRM y de software empresarial en la nube, fundada en 1999 y con sede en San Francisco.

-Mercado Objetivo:

- Grandes Empresas y Empresas Medianas: Salesforce está orientado principalmente a grandes corporaciones y medianas empresas que necesitan un CRM altamente personalizable y escalable.
- Sectores Específicos: Es utilizado en sectores como tecnología, telecomunicaciones, servicios financieros, salud, retail y manufactura.

SALESFORCE

COMPATIBILIDAD SISTEMAS OPERATIVOS

- 03.
- Plataforma Cliente (Acceso Web):
 - Windows: Compatible con Windows 10 o superior.
 - macOS: Compatible con versiones actuales de macOS.
 - Linux: Compatible con Ubuntu, Red Hat, y otras distribuciones principales.
 - Aplicaciones Móviles:
 - Android: Aplicación disponible para dispositivos Android.
 - Navegadores Compatibles:
 - Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Safari (macOS).
 - Requisitos adicionales:
 - Conexión a Internet: Necesaria para acceder a la plataforma en la nube, con una conexión estable de mínimo 10 Mbps.

ARQUITECTURA DEL SISTEMA

04. -Tipo de Arquitectura: Basado en la Nube (SaaS)

- Descripción: HubSpot CRM también opera como un SaaS, facilitando el acceso desde cualquier dispositivo con conexión a internet y navegador.
- Componentes Principales:
- Servidor de Aplicaciones: Gestiona la lógica de negocio y la autenticación de usuarios. Facilita el envío y recepción de datos entre el cliente y la base de datos.
- Base de Datos: Almacena toda la información relacionada con contactos, empresas, oportunidades de ventas y análisis de datos.
- Interfaz de Usuario (UI): La interfaz es amigable y fácil de usar, accesible a través de navegadores y aplicaciones móviles.
- Modelo Cliente-Servidor:
- Utiliza un modelo cliente-servidor, donde las solicitudes de los usuarios se envían a los servidores de HubSpot, que procesan la información y devuelven los resultados. Esto permite a múltiples usuarios trabajar en tiempo real.

SISTEMAS GESTORES DE BASES DE DATOS

- 05.
- Basado en una infraestructura en la nube que utiliza tecnologías como Oracle y otras bases de datos distribuidas de alta disponibilidad, tiene sus ventajas ofrece Fiabilidad y escalabilidad global, soporta grandes volúmenes de datos y transacciones simultáneas.

HUBSPOT

CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS

01. -HubSpot es una solución CRM gratuita y basada en la nube, diseñada para empresas que buscan un enfoque simple y efectivo para gestionar relaciones con clientes y automatizar procesos de marketing y ventas. Es popular entre pequeñas y medianas empresas debido a su facilidad de uso y su integración con las herramientas de marketing inbound.
- Características Principales:
- Gestión de Contactos: Permite una gestión sencilla y eficaz de contactos, seguimiento de interacciones y organización de leads.
 - Automatización de Marketing: HubSpot facilita la automatización de tareas como el envío de correos electrónicos, la creación de listas segmentadas y el seguimiento de la actividad de los clientes.
 - Paneles Visuales y Personalizables: Los usuarios pueden crear informes y paneles de control personalizables para realizar seguimientos visuales del rendimiento de ventas y marketing.
 - Integraciones con Aplicaciones de Terceros: HubSpot se integra con aplicaciones como Gmail, Outlook, Google Calendar, y muchas otras, para gestionar interacciones de manera eficiente.
 - Marketing Inbound: Con su enfoque en el inbound marketing, HubSpot CRM permite a las empresas atraer leads y nutrir relaciones con los clientes mediante contenido valioso y personalización.
- Requisitos del Sistema:
- Conexión a Internet: Funciona con una conexión de al menos 5 Mbps.
 - Dispositivos Compatibles: Compatible con navegadores modernos en Windows, macOS, y Linux. Aplicaciones móviles disponibles para iOS y Android.

LICENCIA, FABRICANTE Y MERCADO OBJETIVO

02.

-Licencia:

- HubSpot CRM ofrece un plan freemium con funcionalidades básicas gratuitas y versiones pagas (Starter, Professional y Enterprise) con características más avanzadas para automatización de marketing, ventas y servicio al cliente.

-Fabricante:

- HubSpot, Inc.: HubSpot CRM es desarrollado por HubSpot, una empresa estadounidense fundada en 2006, conocida por su enfoque en herramientas de inbound marketing y CRM para pequeñas y medianas empresas.

-Mercado Objetivo:

- Startups y PYMEs: HubSpot CRM está enfocado en startups y pequeñas empresas que buscan una solución fácil de implementar y usar, con énfasis en la gestión de relaciones con clientes y la automatización del marketing.
- Sectores Específicos: Principalmente en sectores como marketing digital, agencias de publicidad, servicios profesionales y comercio electrónico.

COMPATIBILIDAD SISTEMAS OPERATIVOS

- 03.
- Plataforma Cliente (Acceso Web):
 - Windows: Compatible con Windows 10 o superior.
 - macOS: Compatible con versiones actuales de macOS.
 - Linux: Compatible con distribuciones principales como Ubuntu, Red Hat y otras.
 - Aplicaciones Móviles:
 - Android: Aplicación disponible para dispositivos Android.
 - iOS: Aplicación disponible para dispositivos iOS.
 - Navegadores Compatibles:
 - Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Safari (macOS).
 - Requisitos adicionales:
 - Conexión a Internet: Necesaria para acceder a la plataforma en la nube, con una conexión estable de mínimo 10 Mbps.

ARQUITECTURA DEL SISTEMA

04.

-Tipo de Arquitectura: Basado en la Nube (SaaS)

- Descripción: Salesforce es uno de los CRMs más avanzados en términos de arquitectura en la nube. Ofrece una plataforma completamente basada en la web, accesible desde cualquier lugar.

-Componentes Principales:

- Servidor de Aplicaciones: Procesa todas las solicitudes de los usuarios, gestiona la lógica de negocio y permite la personalización de la plataforma según las necesidades del usuario.
- Base de Datos: Almacena información de clientes, ventas y marketing, y es altamente escalable y segura.
- Interfaz de Usuario (UI): La interfaz web y las aplicaciones móviles permiten a los usuarios interactuar con la plataforma de manera eficiente.

-Modelo Cliente-Servidor:

- Similar a los otros CRMs, Salesforce utiliza un modelo cliente-servidor donde las interacciones de los usuarios se envían a los servidores, que procesan y devuelven los datos. Esta arquitectura permite un alto nivel de personalización y adaptación.

SISTEMAS GESTORES DE BASES DE DATOS

05. -Utiliza una infraestructura en la nube gestionada por la propia empresa, lo que libera al usuario de la administración directa de bases de datos, tiene sus ventajas como la Focalización en la simplicidad y rendimiento eficiente, ideal para pequeñas y medianas empresas.

PROCESO DAR ALTA CLIENTE ZOHO

- Ingresaremos en la pagina web de ZOHO iniciaremos sesion con nuestro usuario.
- Daremos de alta a un nuevo cliente, para ello iremos en la barra superior de ZOHO a posibles clientes.
- Iremos a crear posible cliente, introduciremos los datos de nuestro posible cliente, la empresa y los apellidos son campos obligatorios.
- Le daremos a guardar y se creara nuestro posible cliente.
- Veremos en la captura de la siguiente diapositiva como se ha creado correctamente.

Copia de Tarea_ERP_actuales_RA1 x SGE (24-25): T 1.3 - CRMs actuales x Sr. Manuel Romero (Posible cliente) +

https://crm.zoho.eu/crm/org20102036020/tab/Leads/771799000000419550

CRM Inicio Posibles clientes Contactos Cuentas Tratos Tareas Reuniones Llamadas Informes Análisis Productos Servicios Projects ... Prueba de Enterprise ACTUALIZAR | + ⚡ 🔍 📅 📧 🏷️ 🌐 🎯 🗃

Sr. Manuel Romero - FLEXACAR S.A
Agregar etiquetas

Enviar correo electrónico Convertir Editar ...

Lista relacionada

Visión general Cronología

Notas

Cadencias

Archivos adjuntos

Productos

Actividades abiertas

Actividades cerradas

Reuniones invitado

Correos electrónicos

Campañas

Social

Agregar lista relacionada

Enlaces

Agregar enlace

Propietario de Posible cliente Yerai Cespedes

Correo electrónico manuel325@gmail.com

Teléfono —

Móvil —

Estado de Posible cliente Contactado

Propietario de Posible cliente Yerai Cespedes

Nombre de Posible cliente Sr. Manuel Romero

Empresa FLEXACAR S.A

Título —

Teléfono —

Móvil —

Fuente de Posible cliente Recomendación externa

Sector Empresa pequeña/mediana

Ingresos anuales —

19

Chats Contactos Aquí está su Smart Chat (Ctrl + Espacio)

25°C Mayorm. soleado

Búsqueda

15:32 24/10/2024

IMPORTAR CLIENTES ZOHO

- Importaremos clientes en ZOHO mediante un archivo CSV, para ello iremos en la barra superior a posibles clientes.
- Iremos a crear posible cliente, le daremos a la flecha que aparece y iremos a importar posibles clientes, cargaremos el archivo desde nuestro ordenador.
- Cuando nos pregunte que deseamos hacer los archivos escogeremos la opción de agregar como posibles clientes y asignaremos los campos que no estén asignados, la empresa y los apellidos son obligatorios, cuando termines le daremos a terminar.
- Cuando termine la importación nos llegará un correo electrónico a nuestro correo con el que hemos iniciado sesión en ZOHO y se habrán importado los posibles clientes.
- Veremos en la captura de la siguiente diapositiva como se han importado correctamente todos los posibles clientes.

Copia de Tarea_ERP_actuales_RA1 x SGE (24-25): T 1.3 - CRMs actuales x Posibles clientes - Zoho CRM +

https://crm.zoho.eu/crm/org20102036020/tab/Leads/custom-view/771799000000030939/list?page=1&sort_by=771799000000000595&sort_order=asc&per_page=10

CRM Inicio Posibles clientes Contactos Cuentas Tratos Tareas Reuniones Llamadas Informes Análisis Productos Servicios Projects ... Prueba de Enterprise ACTUALIZAR + 🔎 📈 📅 📧 🚫 🚶 🌐 🌐 🌐 🌐

Todos los Posibles clientes ⚙️ Crear Posible cliente Acciones

Registros totales 125 • Ordenar por Nombre de Posible cliente (Asc) Desordenar 10 Registros por página ▾ 1 - 10 < >

Filtrar Posibles clientes por

Buscar

▼ Filtros definidos por el sistema

- Registros modificados
- Registros no modificados
- Acción en registro
- Acción en registros relacionados
- Bloqueado
- Último estado de correo electrónico
- Actividades
- Campañas
- crm.label.series

▼ Filtrar por campos

- Apellidos
- Calificación
- Calle
- Cantidad de empleados
- Ciudad
- Contacto convertido
- Correo electrónico
- Correo electrónico secundario
- Creado por
- Cuenta convertida
- Código postal

Nombre de Posibl... *	Empresa	Correo electrónico	Teléfono	Fuente de Posible cliente	Propietario de Posible cliente
2 CTROL SIST. INFORM Arantxa Martín	B59060582		+34 93 4178734		Yerai Cespedes
ABC MICROS INFORMATICA, S.L. LUIS Garcia	B31539638		+34 948 263221		Yerai Cespedes
AG SISTEMAS INFORMATICOS, S.L. PABLO PEREZ	ESB60186855		+34 933012211		Yerai Cespedes
ALBORAN INFORMATICA Pedro Piedrahita	ESA50094705		+34 976237170		Yerai Cespedes
ALICIA instalaciones Juan Carlos Sanchez	35558846H		+34 986 610363		Yerai Cespedes
ANTIC RAL 1003 S.L. PALOMA RIVERA	ESB62171681		+34 934121066		Yerai Cespedes
ANTONIO TOMAS PAZ LO Roger Martins	ESN32805947		+34 981200536		Yerai Cespedes
ARRAY LEVANTE ARTURO Torre	B30411318		+34 968 493221		Yerai Cespedes
ASTERCENTRE AARÓN Duran	ESB25353277		+34 973450333		Yerai Cespedes
ATLAS INTERNET SOLUT PABLO Plaza	ESA62396908		+34 934452461		Yerai Cespedes

Chats Contactos Aquí está su Smart Chat (Ctrl + Espacio)

26°C Soleado 🔍 Búsqueda 🗃 🏷️ 📈 📅 📧 🚫 🚶 🌐 🌐 🌐 🌐

21 15:33 24/10/2024

CONFIGURAR CORREO ELECTRÓNICO ZOHO

- En la barra superior de ZOHO nos iremos al icono de configuración  y buscaremos configuración de correo electrónico, una vez dentro pulsaremos en comenzar, elegiremos un servicio de correo electrónico en nuestro caso hemos escogido gmail.
- Le daremos a configurar e iniciaremos sesión en nuestra cuenta de correo electrónico de nuestro servicio de correo electrónico que hemos escogido y ya lo habremos configurando correctamente.
- Veremos en la captura de la siguiente diapositiva como se ha configurado el correo electrónico correctamente.

https://crm.zoho.eu/crm/org20102036020/settings/email-configuration/email-settings

CRM Inicio Posibles clientes Contactos Cuentas Tratos Tareas Reuniones Llamadas Informes Análisis Productos Servicios Projects ... Prueba de Enterprise ACTUALIZAR + 🔍 🔔 📁 🗑️ 🚫 🔍

Configuración

Buscar

General Control de seguridad Canales Correo electrónico Telefonía Mensajería empresarial SMS de notificación Formularios web Red social Chat Portales Personalización Automatización Administración de procesos Centro de experiencia Administración de datos Marketplace Centro de desarrolladores Zia CPQ

Configuración de correo electrónico Analizador de correo electrónico BCC Dropbox Tasa de entrega de correo electrónico Inteligencia de correo electrónico Enlace de cancelación de suscripción

Redactar Correo electrónico Uso compartido del correo electrónico Correos electrónicos de la organización Campos de correo electrónico personalizados

Integración IMAP

 Gmail

Información básica
Protocolo [Integración IMAP](#)
Nombre [Yerai Cespedes](#)
Dirección de correo electrónico mgayerai@gmail.com
Estado de configuración [Funcional](#)
Estado de sincronización [Completo](#)

Configuración de uso compartido de correo electrónico
Correo electrónico: Privado: solo yo

Más dirección de origen

Detalles del servidor

Actualizar Desactivar IMAP

CREAR DOS TAREAS EN VARIOS CLIENTES ZOHO

- En la barra superior de ZOHO nos iremos a los tres puntos (...) y buscaremos tareas, una vez dentro pulsaremos en crear tarea, pondremos el cliente, el asunto, la fecha de vencimiento y pondremos un recordatorio si queremos que ZOHO nos lo recuerde, nos mandara un correo electrónico en la fecha y hora que hemos configurado, crearemos otra tarea pero de un cliente diferente.
- Veremos en la captura de la siguiente diapositiva como se han creado las dos tareas correctamente.

Copia de Tarea_ERP_actuales_RA1 x SGE (24-25): T 1.3 - CRMs actuales x Tareas - Zoho CRM +

https://crm.zoho.eu/crm/org20102036020/tab/Tasks/custom-view/771799000000269292/kanban

CRM Inicio Posibles clientes Contactos Cuentas Tratos Tareas Reuniones Llamadas Informes Análisis Productos Servicios Projects ... Prueba de Enterprise ACTUALIZAR + 🔍 📈 📨 📧 🏷️ 🚶️ 🌐 🌐 🌐 🌐

Todas las Tareas Tasks by Status Buscar

Filtrar Tareas por Filtros definidos por el sistema:

- Registros modificados
- Registros no modificados
- Acción en registro
- Acción en registros relacionados
- Bloqueado

Filtrar por campos:

- Asunto
- Creado por
- Estado
- Etiqueta
- Fecha de vencimiento
- Hora de cierre
- Hora de creación
- Hora de modificación
- Modificado por
- Nombre de contacto
- Prioridad
- Relacionado con
- Titular de la tarea

Filtrar por módulos relacionados:

- Notas

No iniciado 2

Correo electrónico
26/10/2024
Alto
Yerai Cespedes
CTHA SOLUCIONES, S.C. Luis Ruz

Aplazados 0

Llamada
26/10/2024
Alto
Yerai Cespedes
TRADEX INFORMATICA, GABRIEL
Luna

En curso 0

No se encontró ningún Tareas.

Completado 0

No se encontró ningún Tareas.

En espera de entrada 0

No se encontró ningún Tareas.

ÚLTIMA HORA ñigo Errejón di... Aquí está su Smart Chat (Ctrl + Espacio)

Chats Contactos Búsqueda Búsquedas Última hora ñigo Errejón di... 15:34 24/10/2024

25

CREAR PLANTILLA

- En la barra superior de ZOHO nos iremos al ícono de configuración  y buscaremos plantillas, le daremos a crear nueva plantilla, seleccionaremos el módulo de posibles clientes, seleccionaremos la plantilla de dos columnas, la editaremos a nuestro gusto.
- Le pondremos un nombre a la plantilla, y un asunto y la guardaremos.
- Veremos en la captura de la siguiente diapositiva como se ha creado la plantilla correctamente

Copia de Tarea_ERP_actuales_RA1 | SGE (24-25): T 1.3 - CRMs actuales | Zoho CRM - Plantillas de correo electrónico

https://crm.zoho.eu/crm/org20102036020/settings/templates?type=email

CRM Inicio Posibles clientes Contactos Cuentas Tratos Tareas Reuniones Llamadas Informes Análisis Productos Presupuestos Órdenes de venta Órdenes de compra Facturas SalesInbox Campañas Proveedores Catálogos de precios Servicios Projects ... Prueba de Enterprise ACTUALIZAR

Plantillas

Nombre de la plantilla

Empresa Posibles clientes biografía

Alerta de buen trato Tratos Alerta de buen trato

Empresa layout

Vista previa Análisis

Escritorio Móvil

encuentratuauto

EncuentraTuAuto ¡Bienvenidos a encuentra tu Auto!

Te ayudamos en la compra y venta de Coches de segunda mano; económicos y garantizados, en nuestro Concesionario multimarca de vehículos de segunda mano. Nuestra plataforma online te ayuda a comprar o vender tu coche de forma Fácil, rápida y segura.

Coches fiables y probados Con menos de 100 MIL KMS – Historial verificado.

Garantía 1 año de GARANTIA oficial, con posibilidad de extenderla a 2 años.

Coches A Punto Inspección en taller, acondicionados y adecuados.

Gestión de Venta Nos encargamos de los trámites.

Servicio de entrega a domicilio Te llevamos tu coche a tu sitio de preferencia. Un servicio que puedes adicionar en tu compra.

Confianza Con más de 30 años de experiencia en el mundo de la automoción.

MERCEDES BENZ GLE 63 3.0 AMG – ECOQUITA VERDE C
49.990 €
2020 | 170.648 Km
Mercedes-Benz GLE 350D 4MATIC–Coches de segunda mano en Almería

Skoda Yeti 1.4 TSI Ambition – solo 51 mil kms – echipaje verde 1C
12.900 €
2012 | 151.288 Km
Skoda Yeti 1.4 TSI Ambition – suspensión alta para caminos

ÚLTIMA HORA Íñigo Errejón di...

Búsqueda

15:34 24/10/2024

27

2 DAM

YERAI CÉSPEDES ROMERA