IPRO SL, - NIF: 02048IP-21
Tel: 555 258873 - sales@iprosl.com - www.iprosl.com
Via Ministerial, Malabo2 - Apdo 664 - Malabo, Guinea Equatorial

CRM: leads y flujo de ventas

La aplicación **CRM** sigue cada oportunidad comercial, desde el primer contacto hasta el acuerdo firmado.

El flujo de ventas

Abra **CRM**. Las oportunidades se muestran como tarjetas en columnas (etapas) como*Nuevo*, *Calificado*, *Propuesta* y *Ganado*. Arrastre una tarjeta a la columna siguiente a medida que avanza el negocio. Para añadir o renombrar una etapa, haga clic en **+ Etapa** o en el engranaje de una columna.

Crear una oportunidad

1. Haga clic en **Nuevo**.
2. Introduzca el nombre de la oportunidad, el cliente, el ingreso esperado y la probabilidad.
3. Haga clic en **Agregar** para colocar la tarjeta en la primera etapa, o en **Editar** para abrir la ficha completa.

Leads (opcional)

Si quiere calificar los contactos antes de tratarlos como oportunidades reales, active **CRM ▸ Ajustes ▸ Leads**. Aparece un menú **Leads**. Cuando un lead está calificado, ábralo y haga clic en **Convertir en oportunidad**.

Ganar o perder un negocio

- Haga clic en **Ganado** cuando el cliente acepte.
- Haga clic en **Perdido** y elija un motivo cuando el negocio no prospere. Las oportunidades perdidas se archivan, pero se pueden restaurar.

Enviar una cotización desde la oportunidad

En la oportunidad, haga clic en **Nueva cotización**. La cotización queda vinculada a la oportunidad y su importe aparece en el botón inteligente **Cotizaciones**.