Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

La información contenida en este documento es propiedad de *JAR ELECTRONICA APLICADA, S.A. de C.V., INNOVACIÓN Y SOPORTE EN IMPRESIÓN S.A de C.V., MAKRO ST S.A. de C.V. y TOTAL TEST S.A de C.V., KERFIT S.A. de C.V.* 

El poseedor de este documento debe: (1) conservar la información confidencialmente y proteger la misma de revelación y distribución a terceras partes y (2) usar la misma para propósitos de operación.

# MANUAL DE USARIO ERP – INFOR CLOUD SUITE INDUSTRIAL (SYTELINE)



**MODULO: CRM** 

Elaboró:	Revisó:	Aprobó ponerse en marcha:
Iliana Morales	Javier García	Javier García
Firma	Firma	Firma

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# Contenido

IN	FORM,	ACIÓN DE PROPIEDAD	1
1.	INT	RODUCCIÓN	4
	1.1 Ob	ojetivo	4
	1.2 De	finiciones	4
	1.3 Re	querimientos	4
	1.4 Dii	rigido a	4
2.	LO (	QUE DEBES DE CONOCER	5
3.	ING	RESO AL SISTEMA	6
	3.1	Como acceder al sistema Infor Cloud Suite Industrial	6
	4.2	Ingresar al sistema con usuario y contraseña	6
4.	OPE	RACIÓN DEL SISTEMA	7
	4.1	Accesos rápidos	7
	4.2	Creación de carpetas	9
	4.3	Buscar cualquier tipo de registro – Data Search	11
5.	Mod	dulo CRM	12
	5.1	SALESPERSON HOME	12
	5.1.1	Salesperson Home:	12
	5.2	Leads	20
	5.2.1	Registro de Lead	20
	5.2.2	Registro de Interacción con referencia a un Lead	21
	5.3	Contactos de Venta	25
	5.3.1	Dar de alta y/o editar contactos de venta	25
	5.3.2	Sales Contact Interactions:	27
	5.3.3	Customer Sales Contact Cross Reference	29
	5.3.4	Prospect Sales Contact Cross Reference:	30
	5.3.5	Salespersons Cross Reference:	32
	5.3.6	Solicitud para dar de alta Prospecto	33
	5.3.7	Registro de Interacción con Prospecto	34
	5.3.8	Generar una oportunidad a partir de un Lead	37
	5.3.9	Generar una oportunidad a partir de una Campaña	39

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

	5.3.10	Generar una oportunidad	41
	5.3.11	Crear tareas en la oportunidad	43
	5.4	Estimaciones	44
	5.4.1	Entrada rápida de estimaciones	44
	5.4.2	Impresión de Estimación	46
	5.4.3	Actualización del Status Etapa y Valor estimado de la oportunidad	47
	5.4.4	Copiar una estimación en otra estimación	48
	5.4.5	Cerrar Oportunidad	50
	5.5	Convertir a Cliente	51
	5.5.1	Solicitar convertir prospecto en cliente	51
	5.5.2	Convertir estimación en orden de cliente	51
ŝ	. Revis	iones del Documento	52

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# 1. INTRODUCCIÓN

# 1.1 Objetivo

Establecer los pasos específicos para **CRM** a través del Sistema Infor Cloud Suite Industrial, comúnmente llamado SyteLine.

#### 1.2 Definiciones

- **Líderes de Proceso:** Vigilan la integridad y conocimiento de las definiciones del proceso. Motivan y guían equipos se subproceso.
- **Usuario Clave**: Aprenden el funcionamiento del sistema volviéndose expertos en su área de negocios. Capacitan a usuarios finales.
- **Usuario Final**: Interactúan de manera directa con el sistema para cumplir con sus actividades operativas.
- **ERP:** Se le llamará de manera sencilla al sistema Infor Cloud Suite Industrial, el cual gestiona la información de manera automatizada de las distintas áreas de la empresa.
- CRM: CRM es una solución de administración de relaciones con los clientes que proporciona un método eficaz para administrar el proceso completo de ventas dentro de CloudSuite Industrial, desde el origen de la generación del cliente y el seguimiento de las oportunidades de venta hasta la conversión de clientes potenciales en clientes y, finalmente, realizar una orden.
- Lead: usuario que ha estregado sus datos a la empresa y que, como consecuencia, pasa a ser un registro de nuestra base de datos con el que la organización puede interactuar. Un lead se puede generar en cualquier momento, ya sea a través de un evento, campaña o a través de una solicitud de nuestras redes sociales.

# 1.3 Requerimientos

- Conexión a Internet
- Conexión a la VPN de la empresa
- Tener usuario y password en el sistema, con permisos a los formularios de CRM.

#### 1.4 Dirigido a

Este manual está orientado a los usuarios involucrados en el proceso de Campañas, Prospección, Oportunidades, Estimaciones.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# 2. LO QUE DEBES DE CONOCER

Los conocimientos mínimos que deben tener los usuarios que operan el sistema SyteLine y deberán utilizar este manual son:

- Conocimiento del proceso de negocio que lleva su rol.
- Conocimiento de las definiciones y términos utilizados en el negocio.
- Haber leído y comprendido GJAR-POL-01-Política de uso y administración de sistema ERP

Adicional deberá conocer la botonería, el significado y para qué sirve cada uno de estos:

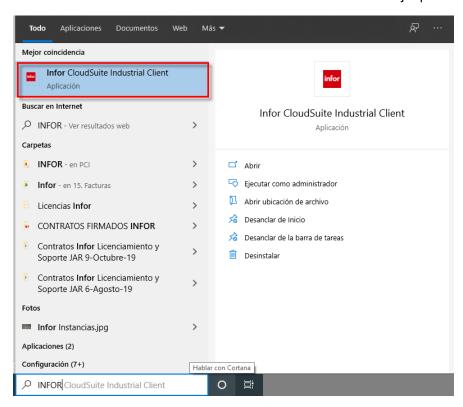
Name	Nombre	Icono
Add	Añadir	+
Cancel Close	Cerrar form, cancelar cambios no guardados	
Data Search	Buscar	Q≣
Data View	Enviar datos de la colección actual a Data View	<b>3</b>
Delete	Eliminar nuevo objeto en colección actual	<del>-</del>
Design Mode	Entrar o salir del modo de diseño en este form	1
Details	Realizar detalle para obtener valor campo actual	•
Documents	Mostrar documentos del objeto actual	
Email	Enviar mensaje para el objeto actual	<b>=</b>
Event Status	Ver estado de evento	4
Filter In Place	Hay filtro	포
Find	Realizar búsqueda para obtener valor campo actual	Q
Get More Rows	Obtener más filas en la colección actual	=
Help	Obtener ayuda en form actual	0
Move Firt	Ir al primer objeto en la colección actual	14
Move Last	Ir al último objeto en la colección actual	▶I
Move Next	Ir al siguiente objeto en la colección actual	•
Move Prev	Ir al objeto anterior en la colección actual	•
New	Crear un nuevo objeto en la colección actual	•
Notes	Mostrar notas del objeto actual	
Refresh Current	Descartar cambios de la colección actual y cargar valores originales	9
Refresh	Actualizar la colección actual	C
Regen Form	Volver a generar form	0
Revert Run Time		
Run Form	Abrir formulario	
Runtime Builder	Runtime Builder	*
Save Close	Guardar datos modificados y cerrar form	Đ
Save	Guardar	€
To Excel	Exportar datos de la colección actual a Excel	2

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# 3. INGRESO AL SISTEMA

# 3.1 Como acceder al sistema Infor Cloud Suite Industrial

Para acceder al sistema, deberá buscar en la barra de tareas de su máquina o en el buscador de Windows: **Infor Cloud Suite Industrial** con el icono en color rojo que dice INFOR.



# 4.2 Ingresar al sistema con usuario y contraseña

Al seleccionar la aplicación, el sistema comprobará que esté conectado a la **VPN de la empresa**. En caso de que no lo esté, el sistema arrojará un error de conexión.



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

Una vez que se haya conectado a la red de la empresa y haya seleccionado de nuevo la aplicación, el sistema mostrará una pantalla para que ingrese el usuario y contraseña que le fue asignado.

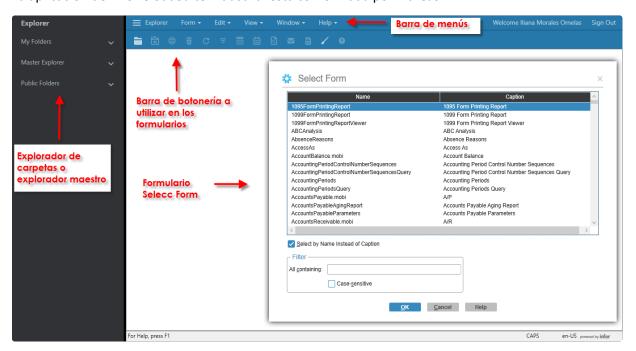


Es importante mencionar que deberá seleccionar la base de datos de la empresa en la cual estará trabajando.

# 4. OPERACIÓN DEL SISTEMA

# 4.1 Accesos rápidos

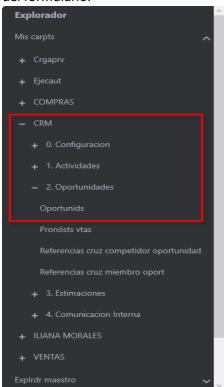
La aplicación de Infor CloudSuite Industrial está conformada por 4 áreas:



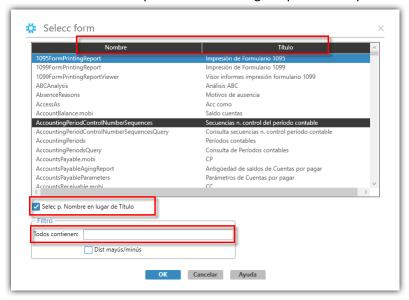
Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

Para acceder a un formulario en particular se puede hacer de 3 maneras:

1. Buscar el formulario a través del explorador maestro, dando doble clic sobre el nombre del formulario.



2. Seleccionar de la barra de botones, el icono Run Form o Abrir Formulario. El sistema mostrará el formulario para seleccionar alguna pantalla en particular.



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

Se podrá buscar el nombre de la pantalla o formulario en idioma inglés o en español. Deberá siempre indicar la manera en que lo desea buscar a través del checkbox:

- Select by Name Instead of Caption
- Selec p. Nombre en lugar de Título
- 3. Presionar las teclas CTRL+O para que el sistema muestre la pantalla de Seleccionar Formulario y volver a realizar el procedimiento del paso 2.

# 4.2 Creación de carpetas

En el apartado de Explorador Maestro cualquier usuario podrá crear sus carpetas con los accesos a los formularios que más acceda.

1. En la opción **Mis Carpetas** deberá dar clic derecho con el mouse, el sistema mostrará las siguientes opciones:



2. Dar clic en la opción **Nueva Carpeta**, el sistema añadirá una carpeta con el nombre New Folder. Deberá renombrarla igualmente dando clic derecho con el mouse y seleccionando la opción **Propiedades**. El sistema arrojará el siguiente formulario para añadir el nombre de la carpeta que se desea tener.

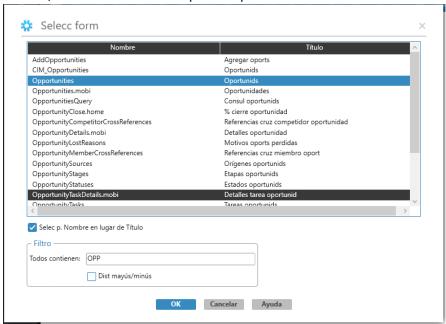


Dentro de esta carpeta podrá añadir tantas subcarpetas desee para tener una organización más detallada de los formularios a utilizar.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

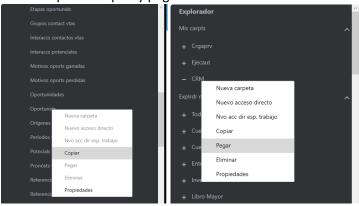


3. Para añadir un formulario especifico que desee forme parte de la carpeta que acaba de crear, deberá dar clic derecho en dicha carpeta y seleccionar la opción de **Nuevo Acceso Directo**, el sistema mostrará la pantalla para Seleccionar un Formulario.



Al seleccionarlo y dar clic en el botón OK, el sistema lo añadirá en la carpeta especifica que usted seleccionó.

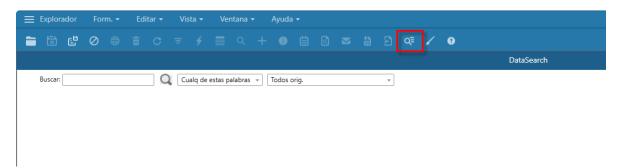
4. También puede copiar y pegar formularios desde la vista del menú



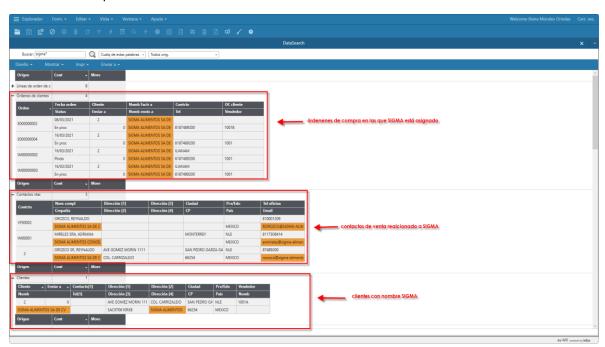
Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# 4.3 Buscar cualquier tipo de registro – Data Search

Para buscar este formulario tendrá que buscar en la barra de botonería, el icono DataSearch y dar clic sobre él.



Si desea buscar cualquier registro dentro de SyteLine, deberá especificar en el recuadro buscar la información que necesita.



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# 5. Modulo CRM

**Objetivo**: Administrar el proceso completo de ventas dentro de Infor SyteLine, desde el origen de la generación del cliente y el seguimiento de las oportunidades de venta hasta la conversión de clientes potenciales en clientes y, finalmente, realizar una orden.

# 5.1 SALESPERSON HOME

# AE/ISR/SC - Salesperson Home

# 5.1.1 Salesperson Home:

**Objetivo**: Pagina Inicial del vendedor para poder visualizar los registros relacionados con Potenciales, Contactos de Venta, Calendario, Oportunidades, Estimaciones, Interacciones, etc. Este formulario muestra información de ventas clave para un comercial.

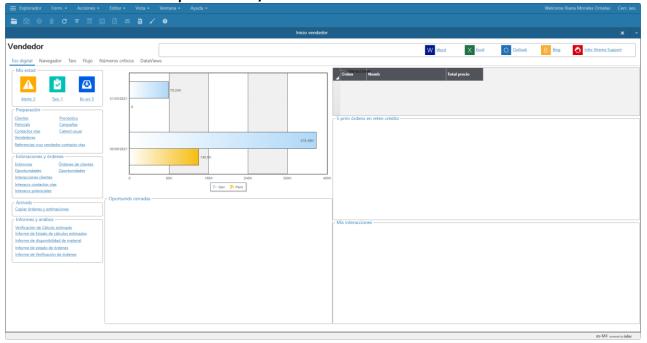
Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/Inicio vendedor

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Salesperson Home

Datos: Abrir formulario Salesperson Home/Panel



El inicio del vendedor se divide en las siguientes áreas:

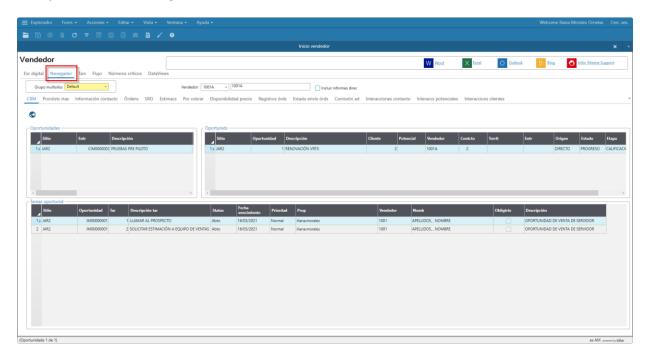
• Esc Digital (Panel): La ficha Panel tiene vínculos a formularios y actividades que pueden resultar útiles para un comercial. En esta ficha también hay otros tres gráficos, una cuadrícula y un árbol.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

- Mis estad: El área Mis estadísticas de esta ficha incluye tres vínculos: Alertas,
  Tareas y Bandeja de entrada. Si hace clic en cualquiera de los vínculos se le
  redirige a la ficha Tareas. La ficha Tareas muestra las tareas y los mensajes de la
  bandeja de entrada. El número de alertas de la ficha Tareas se desglosa en los
  botones Oportunidades vencidas, Tareas de la oportunidad vencida y Estimaciones
  a punto de caducar.
- Gráfcs: Coloque el puntero del ratón sobre cualquier columna para ver el valor de datos de esa columna.
  - ✓ Etapa: Este gráfico muestra el valor total de las oportunidades proyectadas del vendedor en un período de ventas concreto, que se determina calculando la suma del valor estimado de todas las oportunidades en un período de ventas concreto sin fecha de cierre.
  - ✓ Oportunidades cerradas: Este gráfico muestra todas las oportunidades cerradas de un período concreto, que se determina calculando la suma del valor estimado de todas las oportunidades en un período de ventas concreto con fecha de cierre.
- **Cuad:** 5 primeras órdenes en retención de crédito: Esta cuadrícula muestra las primeras 5 órdenes (por precio) en retención de crédito para el vendedor.
- Árbol: Mis interacciones: Este árbol muestra todas las interacciones del vendedor.
   Incluye todas las interacciones con clientes, potenciales y contactos de ventas. La información se agrupa de tres formas diferentes:
  - Hoy: La fecha de contacto es la fecha actual.
  - Últimos 7 días: La fecha de contacto es desde los siete días anteriores hasta hoy.
  - Últimos 30 días: La fecha de contacto es hasta 30 días anteriores hasta hoy.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

#### Salesperson Home/Navegador



Ficha Navegador: Página principal del vendedor incluye los campos y fichas que se describen aquí. Algunas fichas de la ficha Navegador contienen datos del grupo de sitios (datos de varios sitios), mientras que otras solo contienen datos del sitio actual. Si los datos que se muestran en la ficha proceden de varios sitios, el icono de la Tierra se muestra cerca de la esquina superior izquierda de la ficha. Ese icono se muestra incluso si los datos proceden de un solo sitio. El icono simplemente indica que una ficha puede mostrar datos de varios sitios.

#### Campos:

- Grupo multisitio: Este campo le permite ver los datos en todos los grupos Multisitio incluido el grupo en el que ha iniciado sesión el usuario. Este campo es obligatorio y el valor predeterminado es el del grupo multisitio identificado en el formulario *Usuarios* del usuario que ha iniciado sesión. Para ver los datos correctos en el formulario, todos los sitios del grupo deben contener el mismo vendedor en cada sitio con el mismo ID.
- Vendedor: Seleccione un vendedor. Tanto usted como cualquier comercial que sea su subordinado son selecciones válidas. Los datos de la ficha Navegación se filtran según lo que seleccione.
- Incluir informes directos: Seleccione este campo para filtrar la ficha Navegación por el vendedor seleccionado y los subordinados del vendedor.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

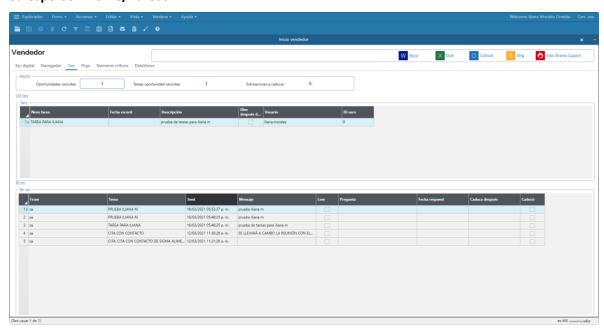
#### • Fichas:

- CRM: Esta ficha muestra información sobre clientes potenciales, oportunidades y tareas para el vendedor seleccionado y todos los subordinados, si se ha seleccionado alguno.
  - La cuadrícula *Tareas de la oportunidad* solo muestra información para el vendedor asociado a un usuario en el formulario Vendedores.
- Pronósts vtas: Esta ficha muestra pronósticos y datos de oportunidades de pronóstico en dos cuadrículas.
  - Aunque se seleccione el campo *Incluir subordinados*, los pronósticos de ventas solo se muestran para el vendedor seleccionado. Sin embargo, el importe del valor del pronóstico incluye datos de pronóstico de ventas de todos los subordinados.
- Información de contacto: Esta ficha muestra información de contacto de los contactos de ventas, potenciales y clientes. Haga clic en *Mapa* para abrir un explorador de Internet y mostrar un mapa de la dirección del contacto seleccionado.
- Órdenes: Esta ficha muestra información clave sobre las órdenes de los clientes.
- SRO: Esta ficha muestra la información de la orden y la línea de orden para las órdenes de servicio. Utilice los botones Filtro de órdenes para mostrar órdenes vencidas, órdenes con líneas abiertas u órdenes con clientes con retención de crédito.
- o **Estimaciones**: Esta ficha muestra información clave sobre las estimaciones.
- O Por cobrar: Esta ficha muestra una lista de todos los clientes en la cuadrícula de la izquierda. Seleccione un cliente para rellenar los intervalos de antigüedad y la cuadrícula con información clave sobre ese cliente. Seleccione el campo Subordinado para ver además las transacciones registradas de los clientes subordinados. Borre el campo para ver únicamente las transacciones registradas de clientes. La cuadrícula de la derecha muestra datos de cuentas por cobrar para el comercial actual en donde el comercial está vinculado a la orden de cliente asociada con la transacción de CC registrada.
- O Precio/Disponibilidad: Esta ficha muestra información de precios y disponibilidad de los artículos. Seleccione un artículo para rellenar las cuadrículas de disponibilidad del artículo e historial de precios. Haga clic en el botón Mostrar para rellenar el área de Precio. Si también selecciona un cliente, las tablas Precio e Historia de precios muestran información específica de ese cliente. A la derecha del campo Cliente y a la derecha de la moneda, hay un campo de solo lectura que muestra quién está conectado actualmente al sitio. El icono de la Tierra se muestra en los cuadros de grupo Disponibilidad del artículo e Historia de precios para indicar que los datos de cada cuadro de grupo son datos multisitio.
- Reservas de órdenes: Esta ficha muestra registros de órdenes para la fecha seleccionada en el campo Fecha de inicio y para los cinco períodos de ventas

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

- anteriores. Deje el campo Fecha de inicio vacío para definir el día actual como fecha predeterminada.
- Interacciones c/cltes: Esta ficha muestra información sobre las interacciones con clientes.
- Interacciones de potenciales: Esta ficha muestra información sobre las interacciones con clientes potenciales.
- Interacciones de contactos: Esta ficha muestra información acerca de las interacciones con los contactos de ventas.
- Estado de envío de orden: Esta ficha muestra envíos de órdenes. Utilice el campo Fecha de inicio para mostrar únicamente datos a partir de esa fecha.
   Deje el campo Fecha de inicio vacío para definir [el día actual - 7 días] como fecha predeterminada.
- Comisión adeudada: Esta ficha muestra todas las comisiones que se adeudan.
  Utilice las casillas Estado de la Comisión (Pagado, Retenido y Completado) que
  se encuentran sobre la cuadrícula para filtrar aún más la información. De
  forma predeterminada, se seleccionan Pagado y Retenido.

#### Salesperson Home/Tareas



#### La ficha Tareas contiene tres secciones:

- Alertas: Los botones de esta sección muestran información sobre las oportunidades y estimaciones con límites de tiempo que expiran.
  - Haga clic en *Oportunidades* vencidas para abrir el formulario Oportunidades, filtrado para mostrar solo las oportunidades para este vendedor con una fecha de cierre proyectada en el pasado y sin fecha de cierre.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

- Haga clic en Tareas de oportunidades vencidas para abrir el formulario Tareas de oportunidades, filtrado para mostrar solo las tareas de oportunidades para este usuario con una fecha de vencimiento en el pasado y sin fecha de finalización.
- Haga clic en Estimaciones a punto de caducar para abrir el formulario Líneas de estimaciones, filtrado para mostrar únicamente las estimaciones de este vendedor que caducan en los próximos siete días y que tienen una estimación y un estado de línea de estimación de Planeado, Cotizado o En proceso.
- Tareas: La sección de tareas muestra las tareas que tiene asignadas. Consulte Añadir y visualizar tareas del usuario para obtener más información acerca de las tareas.
- Bandeja de entrada: La sección de bandeja de entrada enumera los mensajes que tiene. Consulte la bandeja de entrada para obtener más información sobre la bandeja de entrada. Haga doble clic en el campo de la cuadrícula Bandeja de entrada para ver todos los correos electrónicos que comparten ese valor. Puede filtrar todos los campos de Bandeja de entrada, menos Leídos y Expirados.

En esta ficha también hay dos vínculos:

- Lista de tareas: Haga clic en este enlace para abrir el formulario Lista de tareas.
- Bandeja de entrada: Haga clic en este enlace para abrir el formulario Bandeja de entrada.

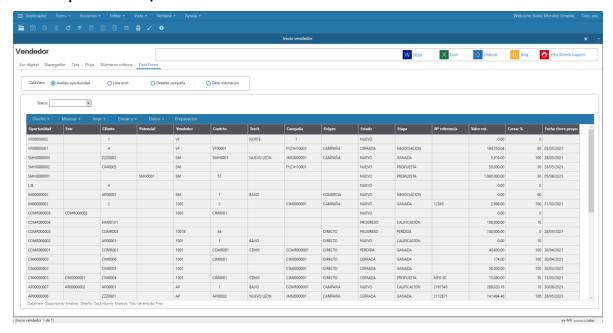
Vendedor in 1001A Leads Converted Valu

#### Salesperson Home/Números Críticos

- La ficha Números críticos del formulario Página principal del vendedor muestra los indicadores de números críticos del vendedor.
- La ficha Vendedor muestra números críticos relacionados con el vendedor.
- En la ficha Gerente, puede filtrar los números críticos por vendedor e incluir subordinados.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# • Salesperson Home/Data Views



La ficha *DataViews* en el formulario Página principal del vendedor muestra DataViews relacionados con el vendedor.

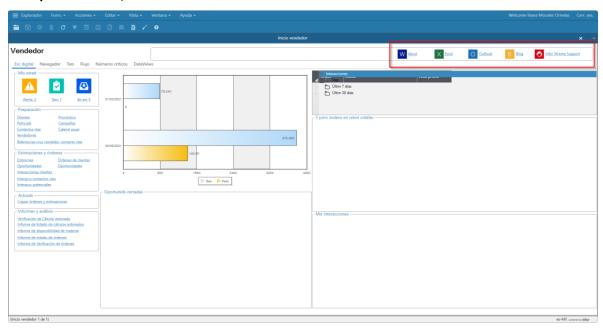
Utilice los botones de opción para seleccionar la DataView que se va a mostrar:

- Análisis oportunidad
- Lista evnt
- Detalles campaña
- Deta. estimación

Seleccione el estado de las órdenes que desee mostrar.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

#### Salesperson Home/Botones del Panel



Use los botones de la parte superior de los formularios de Inicio para abrir rápidamente aplicaciones complementarias. Si una aplicación no está instalada, el botón no está activo.

- Word: Este botón abre Microsoft Word.
- Excel: Este botón abre Microsoft Excel.
- Outlook: Este botón abre Microsoft Outlook.
- **Bing**: Este botón abre el navegador de Internet predeterminado y le lleva a la página web de Bing.
- Infor Xtreme Support: Este botón abre el navegador de Internet predeterminado y le lleva a la página web de ayuda.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

#### 5.2 Leads

# Marketing/AE/ISR/SC - Registro de Leads

# 5.2.1 Registro de Lead

Objetivo: Permite registrar los datos generales de un lead, actualizar y/o editar

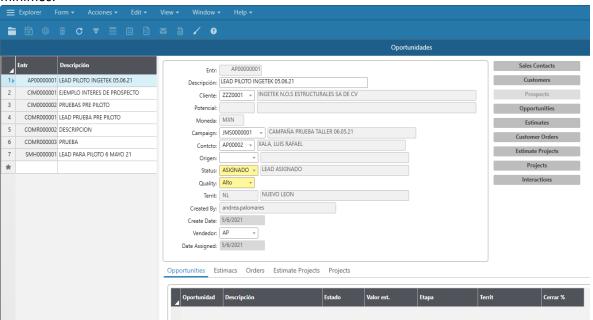
**Rol**: Marketing/AE/ISR/SC **Periodicidad**: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Oportunidades

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Leads

**Datos**: Abrir formulario *Leads*. Quitar filtro. Crear un registro con los siguientes campos como

mínimos:



- Descripción: Descripción del Lead
- Cliente: ó Potencial: Si el lead está relacionado a un cliente o a un potencial
- Contcto: Contacto del lead
- Origen: Campo de tipo combo, se muestra por default el origen de campaña.
- Status: Cambo de tipo combo, se podrá seleccionar el estatus del lead.
- Calidad: Campo de tipo combo, se podrá seleccionar la calidad del lead
- Vendedor: Campo de tipo combo, se podrá seleccionar el vendedor relacionado al lead.

Guardar y cerrar formulario.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# Marketing/AE/ISR/SC - Interacciones con Leads

# 5.2.2 Registro de Interacción con referencia a un Lead

Objetivo: Permite registrar interacciones con clientes o prospectos referenciando a un lead

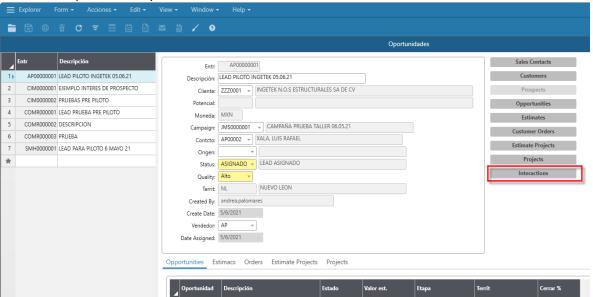
**Rol:** Marketing/AE/ISR/SC **Periodicidad:** Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Oportunidades

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Leads

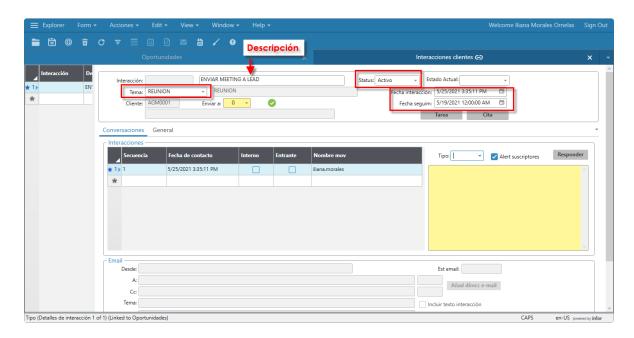
**Datos**: Abrir formulario *Leads*. Quitar filtro. Seleccione un Lead. Haga clic en el botón

Interactions (Interaccions)



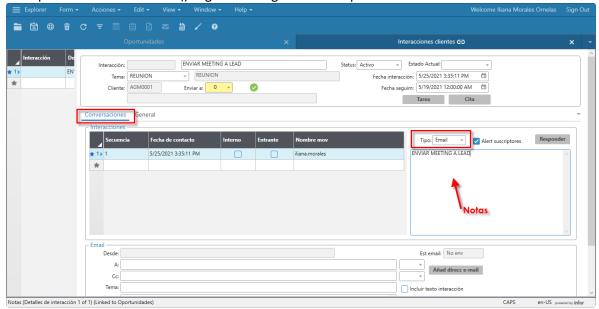
En el formulario *Interacciones Cliente* registre los siguientes campos en el encabezado:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



- **Descripción**: descripción de la interacción
- Status: estatus actual de la interacción
- Tema: Tema de la interacción: cita, seguimiento interno, reunión, tarea
- Fecha interacción: fecha en la que se genera la interacción
- Fecha seguim: fecha de seguimiento de la interacción

En la pestaña *Conversaciones()* registre los siguientes campos:

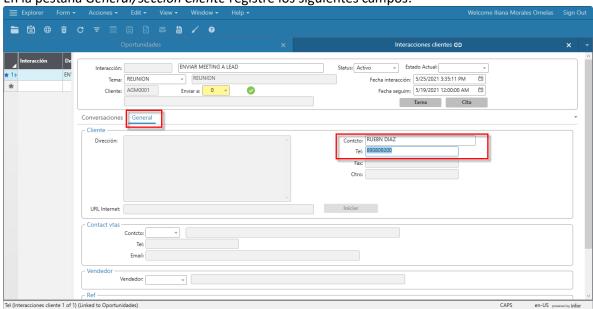


• Tipo: establecer el tipo de interacción que se llevará con el lead: llamada, correo, etc

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

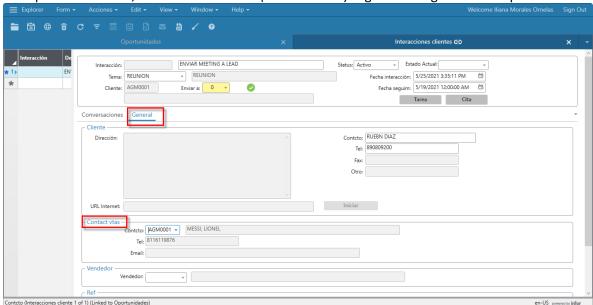
• Notas: notas relacionadas con la interacción

En la pestaña General/sección Cliente registre los siguientes campos:



- Contcto (opcional): contacto relacionado a la interacción
- Tel (opcional): teléfono relacionado al contacto
- **Tel compañía:** (en caso de prospectos)

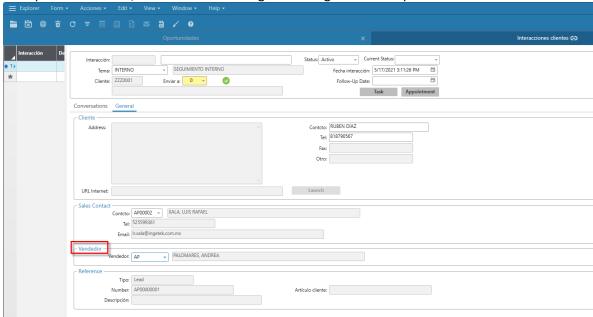
En la pestaña General, sección Contact vtas(Sales Contact) registre los siguientes campos:



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

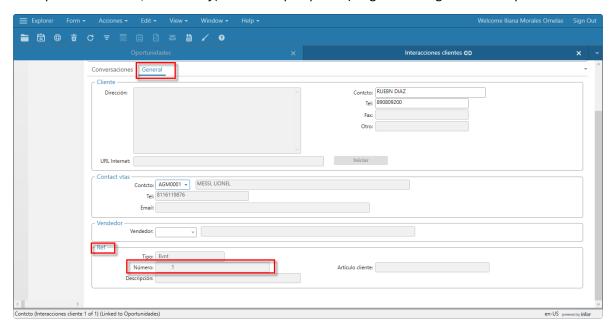
• Contcto (opcional): contacto de ventas del cliente relacionado a la interacción

En la pestaña General/sección Vendedor registre los siguientes campos:



Vendedor: vendedor relacionado con la interacción

En la pestaña General/sección Ref(en caso de prospectos) registre los siguientes campos:



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

 Numero: en caso de prospectos relacionados en la interacción, deberá establecer la referencia relacionada a esta interacción

#### 5.3 Contactos de Venta

# AE/ISR/SC - Registro de Contactos

# 5.3.1 Dar de alta y/o editar contactos de venta

**Objetivo**: Formulario para dar de alta/editar contactos de venta.

Rol: AE/ISR/SC

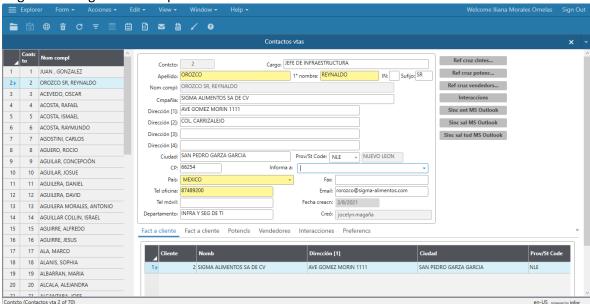
Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Contactos vtas

Acceso rápido al formulario: CTRL+0/Sales Contact

Datos: Abrir formulario *Contactos vtas (Sales Contact)*. Quitar filtro. Crear un nuevo registro.

Registrar los siguientes campos:



- Contacto (Contact): En el formulario Contactos de ventas, introduzca el número que se usará para identificar a esta persona de contacto de ventas, ver GJAR-POL-01-Política de uso y administración de sistema ERP-2. Se usará el número del contacto para identificar los registros de este contacto en todo el sistema. Si no especifica ningún número aquí, el sistema asigna el siguiente número de contacto único disponible cuando guarde el informe.
- Cargo (JobTitle): Puesto que tiene actualmente el contacto en su compañía.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

- Apellido (Last Name): Campo obligatorio. Apellido del contacto que se desea dar de alta.
- 1° Nombre (First Name): Campo obligatorio. Nombre del contacto que se desea dar de alta.
- MI/IN:
- Sufijo (Suffix): Como se le mencionara al contacto SR, SRA, etc
- Nom Completo: Campo no editable, el sistema muestra la concatenación del Apellido + Nombre del contacto.
- Compañía (Company): Nombre de la compañía del contacto.
- Dirección [1] (Adress 1): Campo para establecer dirección del contacto
- Dirección [2] (Adress 2): Campo para establecer dirección del contacto
- Dirección [3] (Adress 3): Campo para establecer dirección del contacto
- Dirección [4] (Adress 4): Campo para establecer dirección del contacto
- Ciudad (City): Ciudad relacionada con la dirección del contacto
- **Prov/St Code:** Campo de selección para establecer la provincia relacionada con la dirección del contacto. Deberá seleccionarse primero el País.
- **CP** (**Postal/ZIP**): Código postal relacionado con la dirección del contacto.
- Informar a (Manager): Establecer a quien informa el contacto que estamos dando de alta.
- País (Country): País relacionada a la dirección del contacto
- Fax: Numero de fax relacionado con el contacto
- Tel oficina (Office Phone): Número de teléfono de la oficina del contacto
- Email: Correo electrónico del contacto
- Tel móvil (Mobile Phone): Numero celular del contacto
- Fecha creación: Campo no editable, el sistema muestra la fecha en que se está creando o se creó el contacto
- **Departamento (Departament):** Departamento al cual pertenece el contacto.
- **Creó:** Campo no editable, muestra el usuario que creó el contacto.

En el subformulario que se presenta en el apartado de abajo del contacto se muestran las siguientes pestañas:

- Fact a Cliente (Customer Bill-Tos): En esta pestaña se muestra a los datos del cliente al cual el contacto está relacionado. Visualizando la siguiente información: Identificador del Cliente, Nombre del Cliente, Dirección, Ciudad, Provincia o Estado, CP, Contacto del Cliente y Teléfono.
- Direcciones del Cliente (Customer Ship-Tos): En esta pestaña se muestran los datos de las diferentes direcciones del cliente.
- **Potenciales (Prospects)**: En esta pestaña se muestran los prospectos relacionados con el contacto.
- Vendedores (Salespersons): Pestaña en la que se muestra los vendedores relacionados con el contacto de venta: Identificación del vendedor, nombre del vendedor, rol del vendedor.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

- Interacciones (Interactions): Pestaña en la que se visualizan todas las interacciones relacionadas con el contacto, mostrando: fecha y hora de la interacción, tema de interacción, tipo relacionado con el tema, usuario que generó la interacción. Adicional por cada interacción se muestra un recuadro de lado derecho que indica la descripción de la interacción.
- Preferencias (preferences): Pestaña en la que se debe establecer si al contacto se le enviarán promociones, noticias, o alguna otra comunicación. También es posible establecerle si se le harán llamadas, se enviarán correos, correos electrónicos o fax.
   Deberá establecer la preferencia de la comunicación: Teléfono, Email, Fax, Carta, Otro.

#### AE/ISR/SC - Interacciones de Contactos de Ventas

#### 5.3.2 Sales Contact Interactions:

**Objetivo**: Permite generar interacciones relacionadas con el contacto de venta (llamadas, citas, tarea, etc).

Rol: AE/ISR/SC

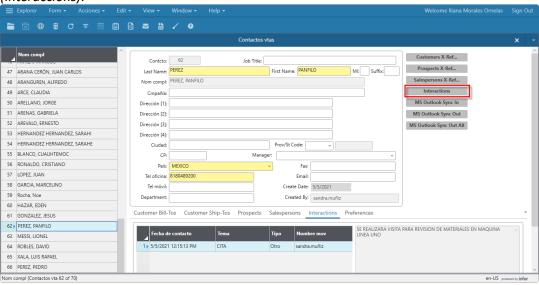
Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Contactos vtas/Interactions

Acceso rápido al formulario: CTRL+0/Sales Contact Interactions

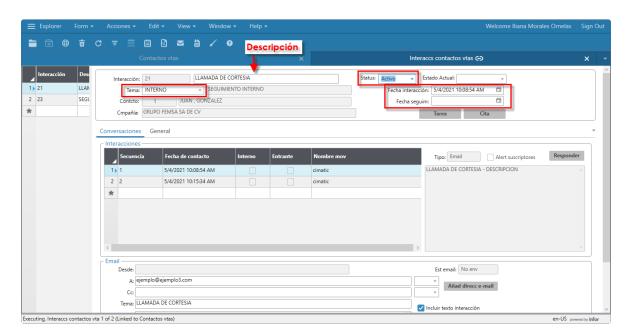
Datos: En el formulario *Contactos vtas(Sales Contacts)*, de clic sobre el botón *Interactions* 

(Interaccions):



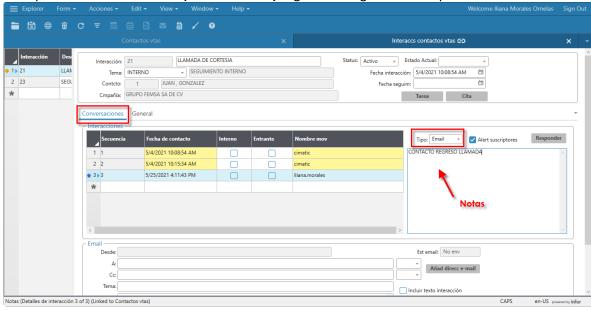
Registre los siguientes campos en el encabezado:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



- **Descripción:** Breve descripción de la interacción
- Status: Estatus de la interacción
- **Tema**: Escoger entre Cita, seguimiento interno, reunión, tarea.
- Fecha interacción: Fecha de la interacción
- Fecha seguim: Fecha en que se le estará dando seguimiento a la interacción

En la pestaña *Conversaciones (Conversations)* registre los siguientes campos:



- **Tipo**: tipo de conversación, escoger entre tel, email, carta, otro, fax
- Notas: notas sobre la interacción

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# AE/ISR/SC - Referencias Cruzadas de Contactos de Ventas

#### 5.3.3 Customer Sales Contact Cross Reference

Objetivo: Permite generar una referencia cruzada del contacto de ventas con el cliente.

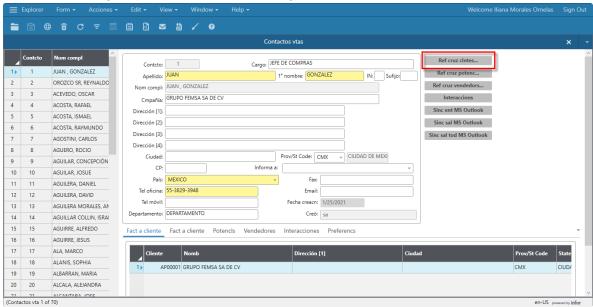
Rol: AE/ISR/SC

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Contactos vtas/Customer X-

Ref

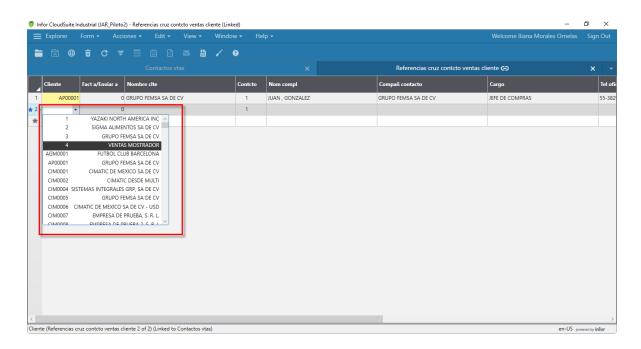
Acceso rápido al formulario: CTRL+0/Customer X-Ref

Para visualizar información existente deberá quitar el filtro, seleccionar un contacto y dar clic sobre el botón *Ref Cruz Cintes... (Customer X-Ref...)* 



Datos: En el formulario *Referencias cruz contacto ventas cliente (Customer Sales Contact Cross References),* registre la clave del Cliente en el campo Cliente.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



Posteriormente de clic en Guardar y Cerrar Formulario

# 5.3.4 Prospect Sales Contact Cross Reference:

**Objetivo**: Permite generar una referencia cruzada del contacto de venta con un potencial.

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Contactps vtas/Prospect X-

Ref

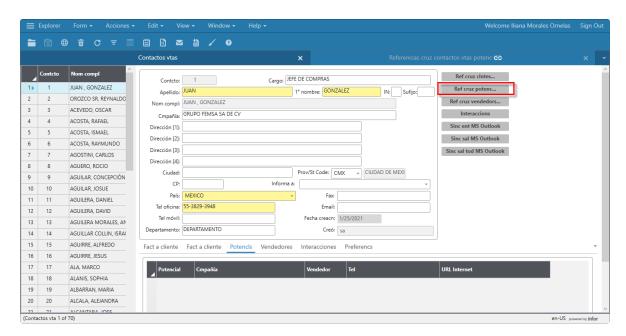
Acceso rápido al formulario: CTRL+0/Prospect X-Ref

Datos: En el formulario SalesContact de clic sobre el botón Prospect Sales Contact Cross

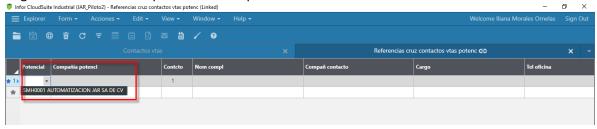
References / Referencias cruz contacto vtas potenc,

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

Para visualizar información existente deberá quitar el filtro, seleccionar un contacto y dar clic sobre el botón *Ref Cruz Potenc... (Prspects X-Ref...)* 



#### Registre la clave del Prospecto en el campo Potencial.



#### Guardar y Cerrar Formulario

**Nota**: No se podrán eliminar prospectos que tengas referencias cruzadas, se tiene que eliminar primero la referencia cruzada.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# 5.3.5 Salespersons Cross Reference:

Objetivo: Permite generar una referencia cruzada del contacto de venta con un vendedor

Rol: AE/ISR/SC

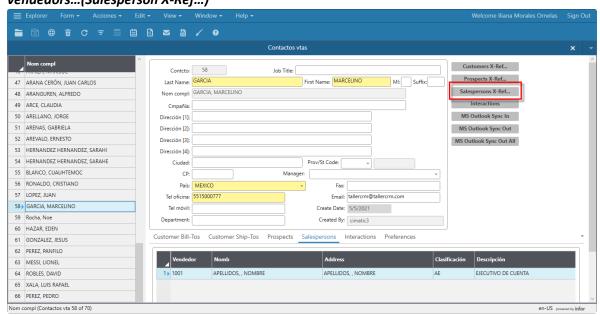
Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Contactps vtas/Salesperson

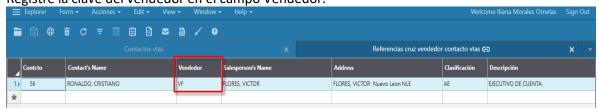
X-Ref

Acceso rápido al formulario: CTRL+0/Salesperson X-Ref

Datos: En el formulario Contactos vtas (SalesContact) da clic en el Ref cruz vendedors...(Salesperson X-Ref...)



Registre la clave del vendedor en el campo Vendedor.



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# AE/ISR/SC - Solicitar Alta de Prospecto

# 5.3.6 Solicitud para dar de alta Prospecto

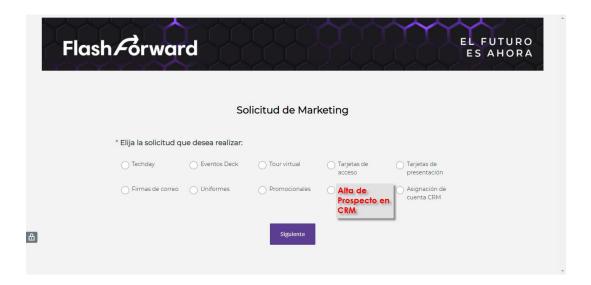
**Objetivo**: Enviar solicitud a Marketing para alta de prospecto en SyteLine.

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

Datos: Deberá usarse la siguiente liga de surveymonkey para hacer la solicitud de alta de

prospecto. https://es.surveymonkey.com/r/SolicitudMktJAR



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

# AE/ISR/SC - Interacciones con Prospecto

# 5.3.7 Registro de Interacción con Prospecto

**Objetivo**: Permite registrar interacciones con el prospecto.

Rol: AE/ISR/SC

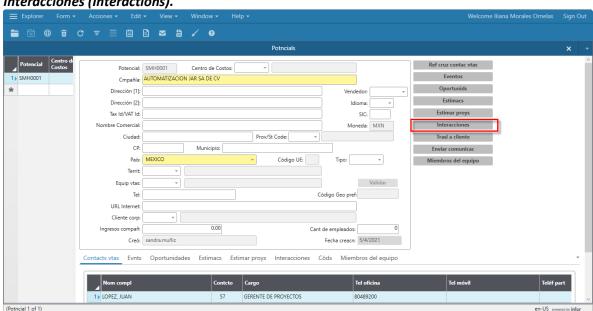
Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Potncials

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Prospects

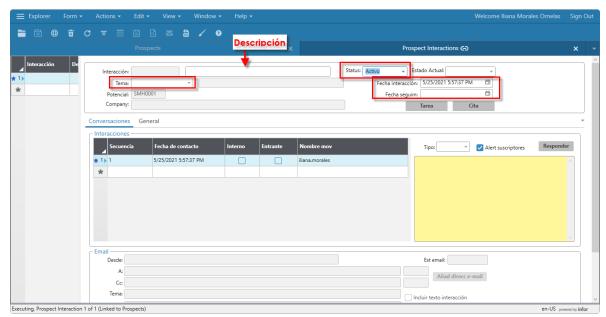
Datos: Abrir formulario Potncials (Prospects). Seleccionar un prospecto. Hacer clic en el botón

Interacciones (Interactions).



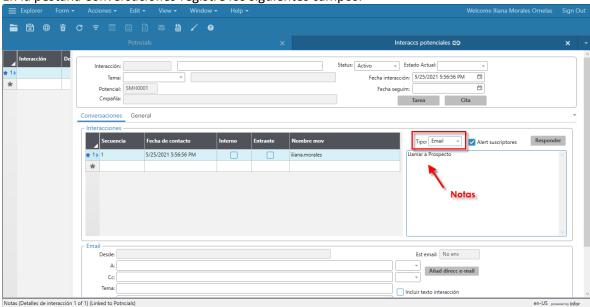
En el formulario Interaccs potenciales (Prospect Interactions) registre los siguientes campos en el encabezado:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



- Descripción: Descripción de la interacción con el prospecto
- Status: Estatus actual de la interacción
- **Tema**: Tema de la interacción, Cita, llamada, seguimiento interno, tarea
- Fecha interacción: Fecha de la interacción
- Fecha seguim: Fecha de seguimiento de la interacción

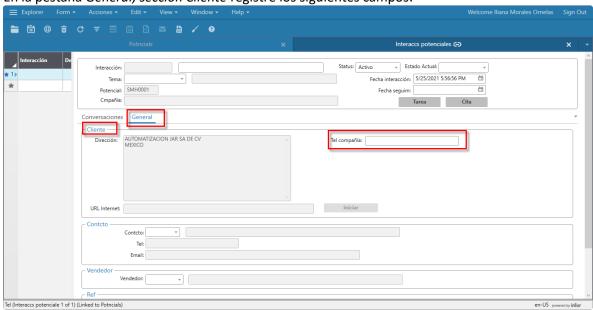
En la pestaña Conversaciones registre los siguientes campos:



- Tipo: tipo de interacción
- Notas: notas relacionadas con la interacción

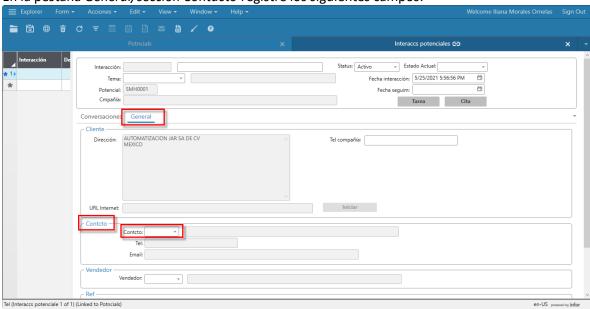
Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

En la pestaña *General, sección Cliente* registre los siguientes campos:



• **Tel Compañía (Company Phone):** teléfono de la compañía del cliente relacionado a la interacción.

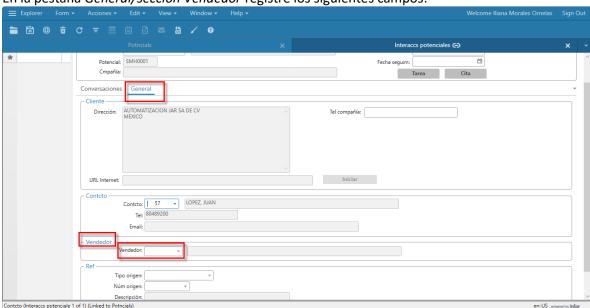
En la pestaña General/sección Contacto registre los siguientes campos:



Contacto: contacto relacionado en esta interacción

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

En la pestaña General/sección Vendedor registre los siguientes campos:



• Vendedor: vendedor relacionado en esta interacción.

Guardar y cerrar formulario

### AE/ISR/SC - Registro de Oportunidades

# 5.3.8 Generar una oportunidad a partir de un Lead

**Objetivo**: Permite registrar una oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

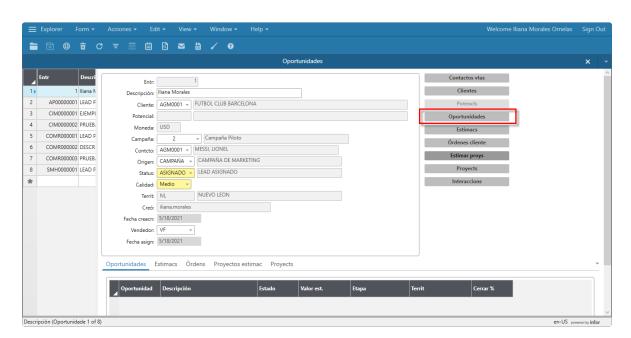
Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Oportunidades

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Leads

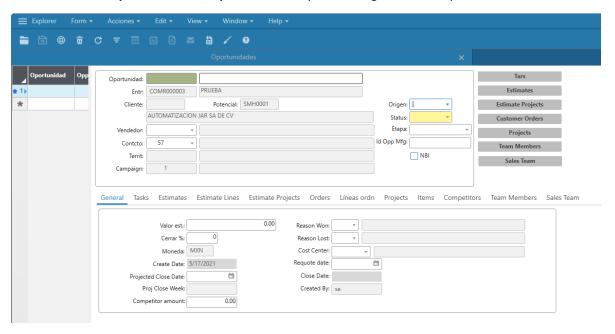
Datos: Abrir formulario Oportunidades (Leads). Quitar filtro. Seleccione un Lead. Haga clic en

el botón Oportunidades.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



### En el formulario *Oportunidades / Oportunids* complete los siguientes campos:

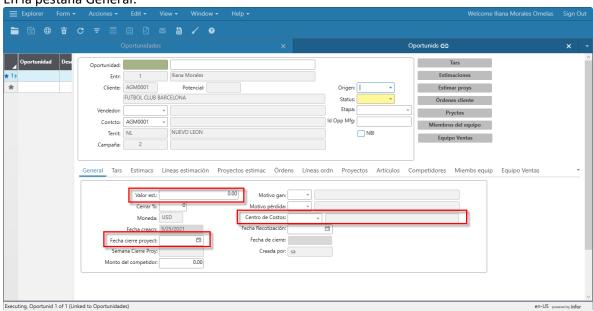


- **Descripción:** descripción corta de la oportunidad
- Origen: origen de la oportunidad
- Status: estatus actual de la oportunidad
- Vendedor: vendedor relacionado con la oportunidad
- Etapa: etapa en la que se encuentra actualmente la oportunidad
- Contcto: contacto relacionado con la oportunidad
- Id Opp Mfg: Oportunidad del fabricante

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

#### NBI:

En la pestaña General:



- Valor est: valor estimado de la oportunidad
- Centro de Costos: centro de costos relacionado con la oportunidad
- Fecha cierre proyect: fecha proyectada de cierre de la oportunidad

Guardar y Cerra formulario

Nota: Como esta oportunidad viene de un Leads actualizar el estatus del Lead

• Status: Convertido a Oportunidad

### 5.3.9 Generar una oportunidad a partir de una Campaña

Objetivo: Permite registrar una oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

**Rol:** AE/ISR/SC

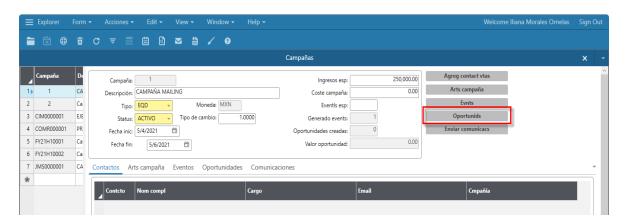
Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Campañas

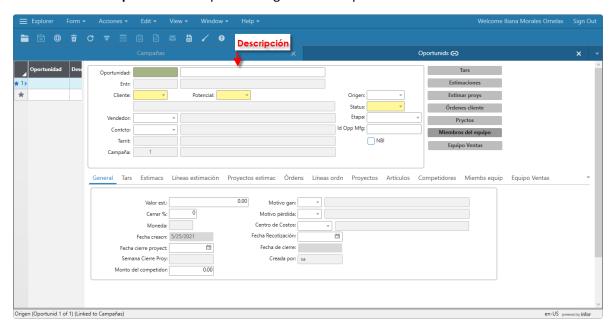
Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Campaigns

**Datos**: Abrir formulario *Campañas (Campaigns)*. Quitar filtro. Seleccione una campaña. Haga clic en el botón *Oportunids*.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



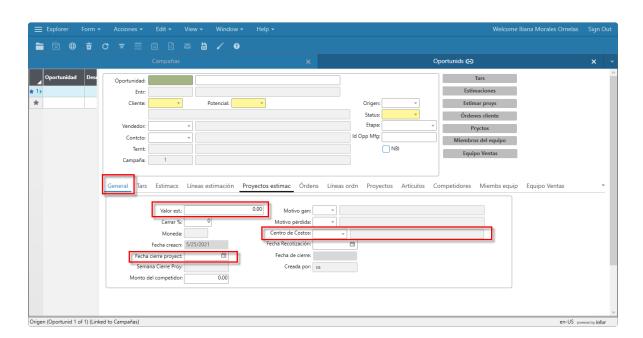
### En el formulario **Oportunids** complete los siguientes campos:



- **Descripción:** descripción corta de la oportunidad
- Origen: origen de la oportunidad
- Status: estatus actual de la oportunidad
- Vendedor: vendedor relacionado con la oportunidad
- Etapa: etapa en la que se encuentra actualmente la oportunidad
- Contcto: contacto relacionado con la oportunidad
- Id Opp Mfg: Oportunidad del fabricante
- NBI:

### En la pestaña General:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



- Valor est: valor estimado de la oportunidad
- Centro de Costos: centro de costos relacionado con la oportunidad
- Fecha cierre proyect: fecha proyectada de cierre de la oportunidad

Guardar y Cerra formulario

### 5.3.10 Generar una oportunidad

**Objetivo**: Permite registrar una oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

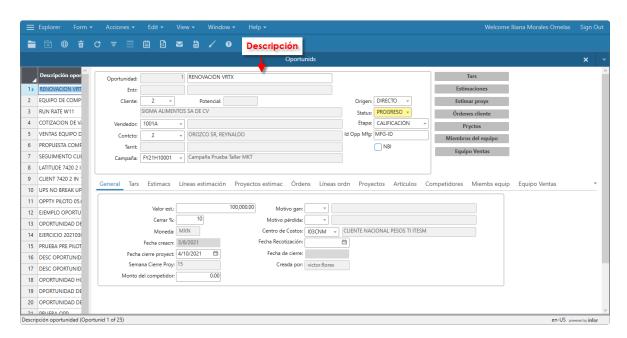
Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Oportunids

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunities

Datos: Abrir formulario *Oportunids (Opportunities)*. Quitar filtro. Crear un registro nuevo,

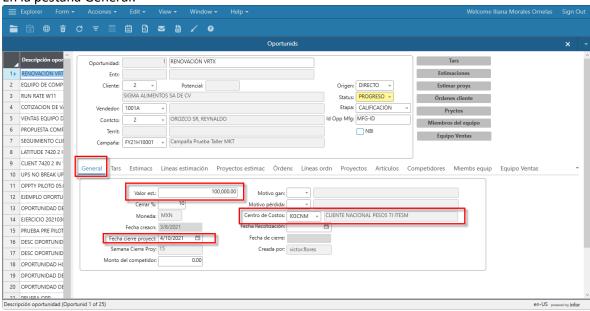
registrar mínimo los siguientes campos:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



- Descripción: descripción corta de la oportunidad
- Origen: origen de la oportunidad
- Status: estatus actual de la oportunidad
- Vendedor: vendedor relacionado con la oportunidad
- Etapa: etapa en la que se encuentra actualmente la oportunidad
- Contcto: contacto relacionado con la oportunidad
- Id Opp Mfg: Oportunidad del fabricante
- NBI:

En la pestaña General:



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

- Valor est: valor estimado de la oportunidad
- Centro de Costos: centro de costos relacionado con la oportunidad
- Fecha cierre proyect: fecha proyectada de cierre de la oportunidad

Guardar y Cerra formulario

## 5.3.11 Crear tareas en la oportunidad

**Objetivo**: Permite registrar tareas de una oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

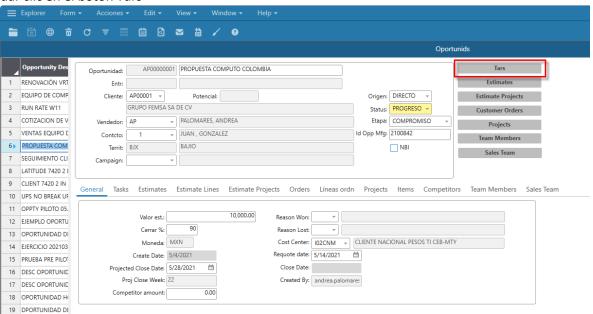
Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Oportunids

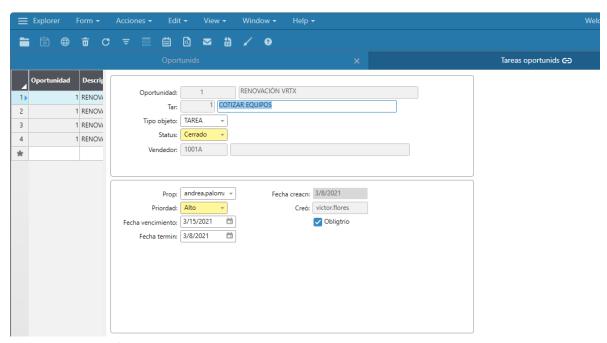
Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunities

**Datos**: Abrir formulario *Oportunids* (*Opportunities*). Quitar filtro. Seleccionar una oportunidad, dar clic en el botón *Tars* 



En el formulario *Tareas Oportunids (Opportunity Task)* crear un nuevo registro. Registrar mínimo los siguientes campos:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



- Tar: descripción de la tarea
- Tipo de tarea: tipo de tarea: interna, llamada, reunión, análisis de riesgo
- Status: Abto/Abierto, cerrado
- **Prop**: propietario de la tarea
- Prioridad: prioridad que tendrá la tarea
- Fecha vencimiento: fecha de vencimiento de la tarea
- Obligtrio (opcional)

Guardar y cerrar

#### 5.4 Estimaciones

## 5.4.1 Entrada rápida de estimaciones

**Objetivo**: Permite registrar el encabezado y líneas de una estimación. Se registran los datos generales de una estimación, así como de sus partidas, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/Estimaciones/Entrada rápida de

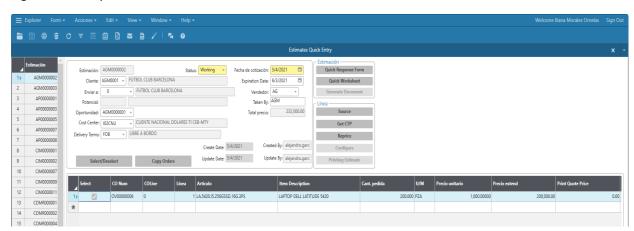
estimaciones

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Estimates Quick Entry

Nota: se habilitará el botón desde el form de Oportunids (Opportunities)

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

**Datos**: Abrir formulario *Estimate Quick Entry*. Quitar filtro. Registrar mínimo los siguientes siguientes campos:



#### En encabezado:

- Estimación: Consecutivo generado por el sistema. *Ver GJAR-POL-01-Política de uso y administración de sistema ERP-2* para la definición de identificador de estimaciones
- Status: Estatus actual de la estimación, En proc
- Fecha de cotización: Fecha en que se está generando la estimación/cotización
- Cliente: ó Potencial: Especificar si la estimación está relacionada a un prospecto o a un cliente
- Fecha caducidad: fecha de vigencia de la estimación
- Vendedor: vendedor relacionado con la estimación.
- **Oportunidad**: oportunidad relacionada con la estimación
- Centro de Costos: centro de costos al cual aplica la estimación
- Cond entrega: Términos de entrega

### Guardar registro.

#### En líneas:

- Articulo: artículos establecidos en la estimación
- Cant. pedida: cantidad solicitada del producto en la estimación
- Precio unitario: precio unitario del producto
- Status: En proc
- **Tipo origen**: Orden de compra
- Moneda Estimada: moneda del producto en la estimación, debe ser la misma que la moneda del cliente. No se pueden mezclar monedas
- Costo Estimado: costo estimado del producto
- **T.C. Estimado**: tipo de cambio estimado del producto, si el costo es en moneda diferente a la de la estimación. En el caso de que no sea otra moneda, se utiliza 1.
- Referencia:
- **F. Utilidad:** utilidad entre el costo y el precio de venta expresado en importe.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

### Guardar registro.

# 5.4.2 Impresión de Estimación

Objetivo: Formulario para generar PDF de la Estimación

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

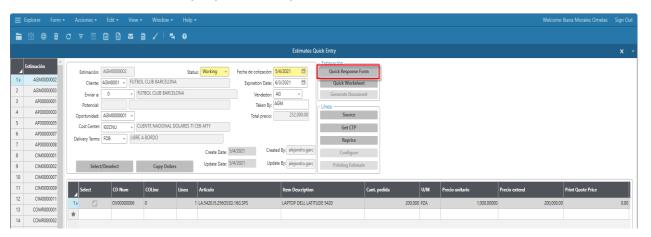
Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/Estimaciones/Entrada rápida de

estimaciones

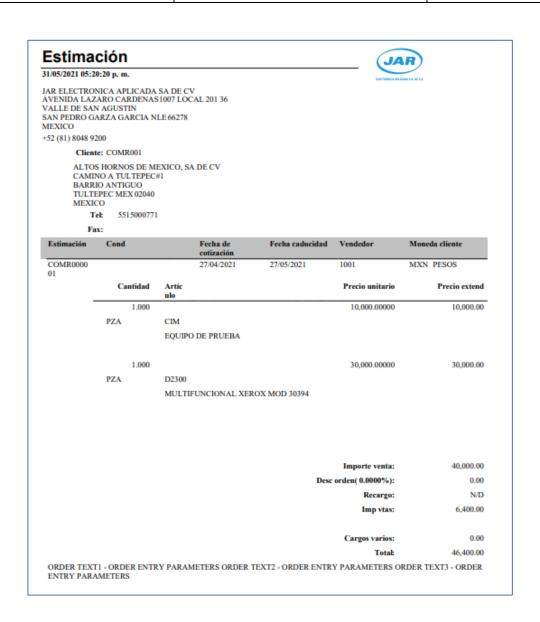
Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Estimates Quick Entry

Datos: Abrir formulario Estimate Quick Entry. Quitar filtro. Seleccionar Estimación. Dar clic

sobre el botón Formulario RespRap (Quick Response Form)



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



# 5.4.3 Actualización del Status Etapa y Valor estimado de la oportunidad

Objetivo: Formulario para actualizar información relacionada a la oportunidad

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

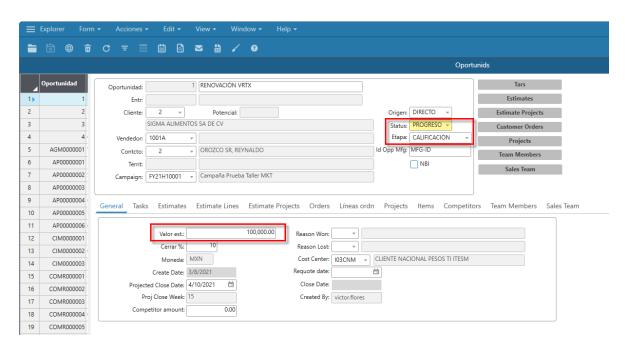
Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Opportunities

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunities

Datos: Abrir formulario Opportunities. Quitar filtro. Seleccionar la oportunidad. En el

encabezado actualice:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021



- Status: estatus en la que se encuentra la oportunidad
- Etapa: etapa en la que se encuentra la oportunidad

En pestaña General actualice:

• Valor est.: valor actual estimado de la oportunidad

Guardar y cerrar.

## 5.4.4 Copiar una estimación en otra estimación

**Objetivo**: Formulario para copiar estimaciones en estimaciones, estimaciones en órdenes, ordenes en estimaciones u ordenes en órdenes.

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/Estimaciones/Actividades/Copiar

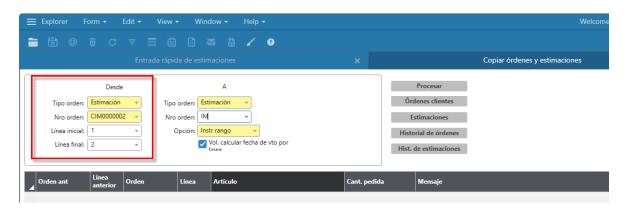
órdenes y estimaciones

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/ Copy Orders and Estimate

Datos: Abrir formulario Copiar órdenes y estimaciones (Copy Orders and Estimate). En la

columna Form/Desde registre:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

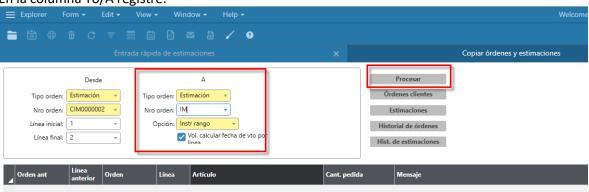


• Tipo orden: Estimación

Nro orden: número de estimación actual

Línea inicial: línea inicial a copiarLínea final: línea final a copiar

En la columna To/A registre:

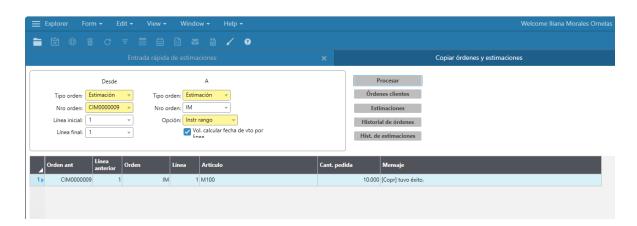


- Tipo orden: Estimación
- **Opción**: order number/Instr rango
- [X] Recalculate Line Due Date/Vol. Calcular fecha de vto por línea

## Accionar botón [Procesar]

En la cuadricula inferior podrá consultar el numero de la nueva estimación en la columna "Orden".

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de	
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021	



Nota: no es necesario volver a relacionarla a la oportunidad.

### 5.4.5 Cerrar Oportunidad

Objetivo: Formulario para actualizar información relacionada a la oportunidad

Rol: AE/ISR/SC

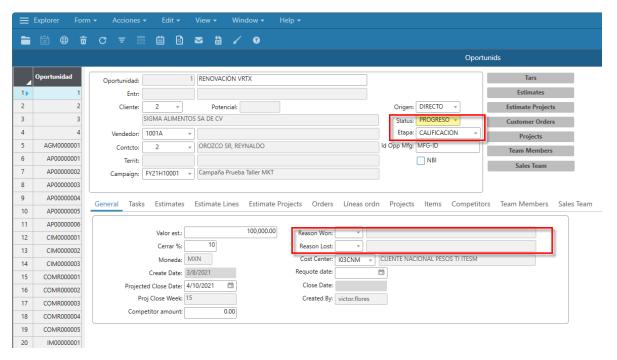
Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Opportunities

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunities

Datos: Abrir formulario Opportunities. Quitar filtros. Seleccionar oportunidad. En el

encabezado actualice:



• Status: estatus actual de la estimación

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

• Etapa: etapa actual de la estimación

En pestaña General:

• Registrar el motivo por el que se ganó, en el campo Motivo gano:

• Registrar el motivo por el que se perdió, en el campo Motivo pérdida:

Guardar y cerrar.

### 5.5 Convertir a Cliente

# 5.5.1 Solicitar convertir prospecto en cliente

Objetivo: Solicitar convertir un prospecto en cliente para generar órdenes de venta

Rol: ASR

Periodicidad: Por Evento

Datos: Deberá usarse la siguiente liga de surveymonkey para hacer la solicitud de alta de

cliente. <a href="https://es.surveymonkey.com/r/SolicitudAltaCliente">https://es.surveymonkey.com/r/SolicitudAltaCliente</a>

### 5.5.2 Convertir estimación en orden de cliente

Objetivo: Formulario para convertir estimación en orden de cliente

Rol: ASR

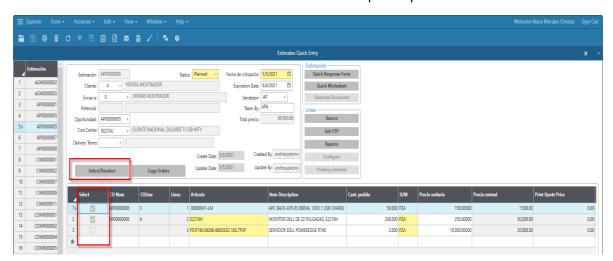
Periodicidad: Por Evento

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/Estimaciones/Entrada rápida de

estimaciones

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/ Estimates Quick Entry

**Datos**: Abrir formulario *Estimates Quick Entry*. Quitar filtro. Seleccionar la estimación. Activar el check box en la columna. Seleccionar de todas las líneas que se quiere convertir



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	03	Enero-2021

Puede utilizar el botón [Seleccionar / Deseleccionar] para afectar todas las líneas. Accionar botón [Copiar Orden]

**Nota**: Solo se pueden convertir estimaciones que estén dirigidas a clientes, en caso contrario se deberá convertir el prospecto en cliente primero. Si no se crea el cliente primero, se tendrá que volver a realizar la estimación.

# 6. Revisiones del Documento

Versión	Fecha	Descripción	Autor
00	Febrero 21	Elaboración del documento	Iliana Morales
01	Mayo 21	Actualización del documento	Iliana Morales
02	Mayo 21	Revisión por Javier García	Iliana Morales
03	Mayo 21	Versión para AE/ISR/SC/ASR	Iliana Morales