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	Morales Javier García Javier García	
Firma	Firma	Firma

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

Contenido

INFORMA	ACIÓN DE PROPIEDAD1
1. INTE	RODUCCIÓN4
1.1 Ob	jetivo4
1.2 De	finiciones4
1.3 Re	querimientos4
1.4 Dir	igido a4
2. LO C	QUE DEBES DE CONOCER
3. ING	RESO AL SISTEMA6
3.1	Como acceder al sistema Infor Cloud Suite Industrial6
4.2	Ingresar al sistema con usuario y contraseña6
4. OPE	RACIÓN DEL SISTEMA7
4.1	Accesos rápidos7
4.2	Creación de carpetas9
4.3	Buscar cualquier tipo de registro – Data Search11
5. Mod	dulo CRM12
5.1	SALESPERSON HOME
5.1.1	Salesperson Home:
5.2	Leads
5.2.1	Registro de Lead20
5.2.2	Registro de Interacción con referencia a un Lead21
5.3	Contactos de Venta25
5.3.1	Dar de alta y/o editar contactos de venta25
5.3.2	Sales Contact Interactions:27
5.3.3	Customer Sales Contact Cross Reference
5.3.4	Prospect Sales Contact Cross Reference:
5.3.5	Salespersons Cross Reference:
5.3.6	Solicitud para dar de alta Prospecto33
5.3.7	Registro de Interacción con Prospecto34
5.3.8	Generar una oportunidad a partir de un Lead37
5.3.9	Generar una oportunidad a partir de una Campaña39

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

5.3.10	Generar una oportunidad41
5.3.11	Crear tareas en la oportunidad43
5.4 E	stimaciones
5.4.1	Entrada rápida de estimaciones44
5.4.2	Impresión de Estimación46
5.4.3	Actualización del Status Etapa y Valor estimado de la oportunidad47
5.4.4	Copiar una estimación en otra estimación48
5.4.5	Cerrar Oportunidad50
5.5 C	convertir a Cliente
5.5.1	Solicitar convertir prospecto en cliente51
5.5.2	Convertir estimación en orden de cliente51
6. Revisi	ones del Documento

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	0
Data Search	Buscar	Q≣
Data View	Enviar datos de la colección actual a Data View	Ð
Delete	Eliminar nuevo objeto en colección actual	Ō
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	۵
Email	Enviar mensaje para el objeto actual	≥
Event Status	Ver estado de evento	4
Filter In Place	Hay filtro	Ŧ
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	▶1
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	ŧ
Refresh Current	Descartar cambios de la colección actual y cargar valores originales	Ð
Refresh	Actualizar la colección actual	C
Regen Form	Volver a generar form	θ
Revert Run Time		
Run Form	Abrir formulario	
Runtime Builder	Runtime Builder	*
Save Close	Guardar datos modificados y cerrar form	69
Save	Guardar	Ē
To Excel	Exportar datos de la colección actual a Excel	Ð

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.

Todo Aplicaciones Documentos W	/eb Ma	ás ~ 戶 …
Mejor coincidencia		
Infor CloudSuite Industrial Client Aplicación		infor
Buscar en Internet P INFOR - Ver resultados web Carpetas	>	Infor CloudSuite Industrial Client Aplicación
. INFOR - en PCI	>	□ Abrir
Infor - en 15. Facturas	>	🗟 Ejecutar como administrador
Licencias Infor	>	Abrir ubicación de archivo
CONTRATOS FIRMADOS INFOR	>	A Desanclar de Inicio
Contratos Infor Licenciamiento y Soporte JAR 9-Octubre-19	>	🔏 Desanclar de la barra de tareas 🗐 Desinstalar
Contratos Infor Licenciamiento y Soporte JAR 6-Agosto-19	>	
Fotos		
Infor Instancias.jpg	>	
Aplicaciones (2)		
Configuración (7+)	Habla	ir con Cortana
➢ INFOR CloudSuite Industrial Client		O

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.

*	Ini. ses.	×
	_	
	infor	
	Ini. ses.	
	Usar reg. est. trabajo	
	iliana.morales [Contraseña JAR_Piloto +	
	OK Cancelar	

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.

Nombre	Título	
1095FormPrintingReport	Impresión de Formulario 1095	
1099FormPrintingReport	Impresión de Formulario 1099	
1099FormPrintingReportViewer	Visor informes impresión formulario 1099	
ABCAnalysis	Análisis ABC	
AbsenceReasons	Motivos de ausencia	
AccessAs	Acc como	
AccountBalance.mobi	Saldo cuentas	
AccountingPeriodControlNumberSequences	Secuencias n. control del período contable	
AccountingPeriodControlNumberSequencesQuery	Consulta secuencias n. control período contable	
AccountingPeriods	Períodos contables	
AccountingPeriodsQuery	Consulta de Períodos contables	
AccountsPayable.mobi	CP	
AccountsPayableAgingReport	Antigüedad de saldos de Cuentas por pagar	
AccountsPayableParameters	Parámetros de Cuentas por pagar	
AccountsReceivable mobi	((
Selec p. Nombre en lugar de Título Filtro		

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:

Nueva carpeta	
Nuevo acceso directo	
Nvo acc dir esp. trabajo	
Copiar	
Pegar	
Eliminar	
Propiedades	

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.

Título:	CRM	Ŧ	
Descripción:	Esta carpeta contiene todas los formularios correspondientes al módulo CRM	\sim	
Nom. arch imagen:		Exp	olorar

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
·		
– CRM		
+ 0. Configuracion		
+ 1. Actividades		
+ 2. Oportunidades		
+ 3. Estimaciones		

 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.

Nombre	Título	^
AddOpportunities	Agregar oports	
CIM_Opportunities	Oportunids	
Opportunities	Oportunids	
Opportunities.mobi	Oportunidades	
OpportunitiesQuery	Consul oportunids	
OpportunityClose.home	% cierre oportunidad	
OpportunityCompetitorCrossReferences	Referencias cruz competidor oportunidad	
OpportunityDetails.mobi	Detalles oportunidad	
OpportunityLostReasons	Motivos oports perdidas	
OpportunityMemberCrossReferences	Referencias cruz miembro oport	
OpportunitySources	Orígenes oportunids	
OpportunityStages	Etapas oportunids	
OpportunityStatuses	Estados oportunids	
OpportunityTaskDetails.mobi	Detalles tarea oportunid	
OnnortunitvTasks	Tareas oportunids	>
Selec p. Nombre en lugar de Título Filtro íodos contienen: OPP		
Dist mayús/minús		

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.

_≡ в	plora	dor	For	m. -	Edi	tar 👻	Vista	a - _ \	/entana	•	Ayuda	a 🔻						
-		Ľ	Ø											£l q≣	2	•		
																	DataSearch	
Bu	iscar:					C	Cual	q de estas	palabra	is 🔻	Todos	orig.		Ŧ				

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

≡	Explorador	Form Editar	• Vista • V	entana 👻 Ayuda 👻				We	icome Iliana Morales Ornelas	Cerr. ses
-										
							DataSearch			
	Buscar: sigma*		Q Cualq de estas	palabras 👻 Todos orig.						
Dis	ieño - Mo	ostrar - Impr	- Enviar a -							
0	rigen	Cont	More							
+ 16	reas de orden de o									
E Or	denes de clientes						1			
		Fecha orden	Cliente	Nomb Factr a	Contcto	OC cliente				
ľ	rden ·	* Status	Enviar a	Nomb envío a	Tel	Vendedor				
EC	00000002	08/03/2021	2	SIGMA ALIMENTOS SA DE				ordenenes de compra en las que SIGMA está asignado		
		En proc	0	SIGMA ALIMENTOS SA DE	8187489200	10018				
EC	00000004	En proc	- 0	SIGMA ALIMENTOS SA DE	8187489200	1001				
	100000000	16/03/2021	2	SIGMA ALIMENTOS SA DE	ILIANAM					
	10000002	Pindo	0	SIGMA ALIMENTOS SA DE	8187489200	1001				
IN	100000003	16/03/2021	2	SIGMA ALIMENTOS SA DE	ILIANAM	1001				
	-to-m	En proc	Mare	SIGMA ALIMENTOS SA DE	818/489200	1001	1			
ľ	igen	com .	more							
- 0	intactos vtas	Norr correct	Disserved for 141	Discustér D	Carted	D	Tel effeter			
q	ontcto	Cmpañía	Dirección [1]	Dirección [4	1 CP	País E	Email			
	500002	OROZCO, REYNALD	D			8	810001209			
	00002	SIGMA ALIMENTOS	SA DE C			MEXICO R	ROROZCO@SIGMA-ALIN	contactos de venta realcionado a SIGMA		
IN	100001	MIRELES SRA, ADRI	NA CONCE		MONTERREY	NLE 8	8117308414			
		OROZCO SR. REYNA	LDO AVE GOMEZ I	MORIN 1111	SAN PEDRO GARZA GA	NLE 8	87489200			
	2	SIGMA ALIMENTOS	SA DE C COL. CARRIZA	ALEJO	66254	MEXICO	orozco@sigma-alimentc			
0	rigen	Cont .	More							
- Cli	entes									
C	liente 🗸 E	mviar a 🗸 Contact	o[1] Dirección	[1] Dirección [2] Gudad Prv/	Edo Vendedor				
	lomb	Tel[1]	Dirección	[3] Dirección [4) CP País	Nomb		clientes con nombre SIGMA		
5	GMA ALIMENTOS	SA DE CV	AVE GOME	2 MORIN 111 COL CARRIZ	ALEIO SAN PEDRO GA NLE ENTOS 66254 MEX	1001A				
0	rigen	Cont .	More							
									es-MX ~~	entity infor

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



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

≡ Explorador Form. • Acciones • Editar • Vista • Ventana • Ayuda •					Welcome Iliana Mora	eles Ornelas Cerr. ses.					
	Inicio vendedor					×					
Vendedor			W Word X Excel	O Outlook	B Bing 🔿 Ir	for Xtreme Support					
Esc digital Navegador Tars Flujo Números críticos DataViews Grupo multistico Default Vendedor 1001A Vendedor 1001A	Incluir informas dirar										
CRM Pronósts vtas Información contacto Órdens SRO Estimacs Por cobrar Disponibilidad precio Registros órde E	stado envío órds Comisión ad Intera	icciones contacto Int	teraccs potenciales Interaccion	clientes							
Ø											
Oportunidades Oportunida -											
Sitio Entr Descripción Sitio Oportunidad Desc	ripción Clien	ite Potencial	Vendedor Contcto	Territ En	ntr Origen	Estado Etapa					
		2	1001A 2		DIRECTO	PROGRESO					
Tareas oportunid -						,					
Sitio Oportunidad Tar Descripción tar Status Fecha vencimiento Priordad	Prop	Vendedor Nom	b	Obligtrio D	escripción						
1) JAR2 IM00000001 1 LLAMAR AL PROSPECTO Abto 16/03/2021 Normal 2 JAR2 IM00000001 2 SOLICITAR ESTIMACIÓN A EOLIRO DE VENTAS Abto 16/03/2021 Normal	iliana.morales Iliana morales	1001 APELL 1001 APELL	LIDOS, , NOMBRE	0	PORTUNIDAD DE VENTA DE SE RORTUNIDAD DE VENTA DE SE	RVIDOR					
(Oportunidade 1 de 1)						es-MX powered by infor					

- 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.
- 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.
- 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
-------------	-------	-----------------

Inicio windestor x =											
Vendedor						W Word	X Excel	O Outlook	B Bing	o Infor Xtreme Sup	port
Esc digital Navegador Tars Flujo Núme	eros críticos DataViews										
Alerts Oportunidades vencidas:	Tareas oportunidad vencidas:	1	Estimaciones a caducar: 0								
List tars											
Tars											
Nom tarea	Fecha record Descripción		Elim después d Usuario		ID usro						
1 TAREA PARA ILIANA	prueba de tare	as para iliana m	iliana.morales		9						
Bn en											
C Bn en											
From	Tema	Sent	Mensaje	Leer	Pregunta	Fecha	respuest	Caduca después	Caducó		
1) 52	PRUEBA ILIANA M	16/03/2021 05:53:37 p.m.	prueba iliana m								
2 sa	PRUEBA ILIANA M	16/03/2021 05:48:35 p.m.	prueba iliana m								
3 sa	TAREA PARA ILIANA	16/03/2021 05:48:35 p.m.	prueba de tareas para iliana m								
4 sa	CITA CON CONTACTO	12/03/2021 11:30:28 a.m.	SE LLEVARÁ A CAMBO LA REUNIÓN CON EL								
5 sa	CITA: CITA CON CONTACTO DE SIGMA ALIME	12/03/2021 11:21:26 a.m.									
(Terr unuer 1 de 1)										ar-MY	and lafes
(iars usuar i de i)										es-MX po	erectly infor

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.



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

							Inicio vendedor							
dedor										W Word	X Excel	O Outlook	B Bing	o Infor Xtreme Sup
igital Navega	ador Tars Flujo	Números críticos	DataViews										_	
DataView: 💿 A	Análisis oportunidad	O Lista evnt	O Detalles	campaña	O Deta. estimación									
Status:	٣													
Diseño -	Master - In	man Familiana	- Detes -	Deservation										
Operturidad	Entr	Cliente	Potencial	Vendedor	Contrito	Tarrit	Compaño	Origen	Ectude	ftm	NP referencia	Volor ert	Corror W.	Eacho cierro provo
	Cito	1	T OUCHCIAI	VENDEGO	Conneto	NORTE	Campana	ongen	NUDIO	crabe	H TOTOTOKIA	0.00		recha Gene proyer
VF00000002		1		VF	VE00001	NUKIE	1	CAMPAÑA	CERRADA	NEGOCIACION		164 250 04	0	05/05/2021
SMU0000002		7770002		CM CM	SMU0001	NUEVO LEON	IMS000001	САМРАЙА	NUEVO	GANADA		5,916.00	100	28/05/2021
SMI 10000003		CIMODOS		Chi	3441,0001	HOLTO LLON	EV21H10001	CAMPANA	NUEVO	RECOLIESTA		50,000,00	20	28/05/2021
SMH0000001		CIMOUUS	SM60001	CLA	57		1121110001		NUEVO	PROPUESTA		1 000 000 00	30	05/06/2021
110		4	311110001	Sm	21				NUEVO	PROPOLSIN		0.00		0.5,00,2021
IM0000002		4900001		SM	1	RAIIO		COMERCIA	NUEVO	NEGOCIACION		0.00	61	
1400000001		2		1001		000	CIM0000001	CAMDAÑA	NUEVO	GANIADA	12245	2 659 00	100	21/02/2021
COMRODODOS	COM8000002	-		1001	CIM0001			C. C	NUEVO	C. I. D. L. D. L.	12010	0.00		
COMRODODO	COMINGOUSE	NM00131		1001	Cimport				PROGRESO	CALIFICACIÓN		100.000.00	11	
COMR000003		COMB003		10018	56			DIRECTO	PROGRESO	PERDIDA		100,000,00		28/05/2021
COMR000002		AP00001		1001	1	BAJIO		DIRECTO	NUEVO	CALIFICACIÓN		0.00	10	1
COMR000001		COMR001		1001	COMR001	CDMX	COMR000001	DIRECTO	PERDIDA	GANADA		40 600.00	100	30/04/2021
CIM0000003		CIM0006		1001	CIM0001		CIM0000001	DIRECTO	CERRADA	GANADA		174.00	100	30/04/2021
CIM000002		CIM0005		1001			CIM0000001	DIRECTO	CERRADA	GANADA		58.000.00	100	30/03/2021
CIM0000001	CIM0000001	CIM0004		1001	CIM0001	CDMX	CIM0000001	DIRECTO	CERRADA	PROPUESTA	MFG-ID	15,080.00	30	15/03/2021
	AP0000002	AP00001		AP	1	BAJIO	COMR000001	CAMPAÑA	NUEVO	CALIFICACIÓN	2167543	289.020.16	10	30/06/2021
AP0000007														

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

	Welcome Iliana Morales Ornelas Cerr. ses.
Inicio vendedor	× -
Vendedor	W Word X Excel O Outlook B Bing O Infor.Xitreme.Support
Esc digital Navegador Tars Flujo Nümeros críticos DataViews	
Contract of Links, of Lin	
Relia analysis 1 at 10	

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:

🗮 Explorer Form - Accio	ones 👻 Edit 👻 🕚	View - Window -	✓ Help ✓
🖿 🛱 🕀 🖬 C =		= 🗄 🖌 📀	
			Oportunidades
Entr Descripción		Entr:	AP00000001 Sales Contacts
1 AP00000001 LEAD PILOTO INGE	ETEK 05.06.21	Descripción:	LEAD PILOTO INGETEK 05.06.21 Customers
2 CIM0000001 EJEMPLO INTERES	DE PROSPECTO	Cliente:	ZZZ0001 * INGETEK N.O.S ESTRUCTURALES SA DE CV Prospects
3 CIM0000002 PRUEBAS PRE PILC	DTO	Potencial:	Opportunities
4 COMR000001 LEAD PRUEBA PRE	PILOTO	Moneda:	MXN Estimates
5 COMR000002 DESCRIPCION		Campaign:	JMS0000001 V CAMPAÑA PRUEBA TALLER 06.05.21
6 COMR000003 PRUEBA		Contcto:	AP00002 * XALA, LUIS RAFAEL Estimate Projects
7 SMH0000001 LEAD PARA PILOTO	0 6 MAYO 21	Origen:	v Projects
*		Status:	ASIGNADO V LEAD ASIGNADO
		Quality:	Alto •
		Territ:	NL NUEVO LEON
		Created By:	andrea.palomares
		Create Date:	5/6/2021
		Vendedor:	
		Date Assigned:	2/0/2021
		Onnertunities En	stimmer Ordere Estimate Designte Designte
		opportunities Es	ninacs orders connaterrojecto riojecto
		Onesturidad	Description Estade Video and Etern Tarris Correct
			Descripcion Estado Valor esc. Etapa lerrit Cerrar %

- 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						
6.2.2 Registro de Inter	acción con referencia a un Lead					
bjetivo: Permite registra	r interacciones con clientes o prospectos reference	ciando a un lead				
ol: Marketing/AF/ISR/SC						
eriodicidad. Dar Evanta						
eriodicidad: Por Evento						
cceso al formulario: Expl	orador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Oportuni	dades				
cceso rápido al formular	io: CTRL+O/Leads					
Datos: Abrir formulario Le	ads. Quitar filtro. Seleccione un Lead. Haga clic er	n el botón				
teractions (Interaccions)						
	View - Window - Holp -					
	Oportunidades					
Entr Descripción	Entr: AP00000001	Sales Contacts				
1) AP00000001 LEAD PILOTO INGETEK 05.06.21	Descripción: LEAD PILOTO INGETEK 05.06.21	Customers				
2 CIM0000001 EJEMPLO INTERES DE PROSPECTO	Cliente: ZZZ0001 VINGETEK N.O.S ESTRUCTURALES SA DE CV	Prospects				
	Potencial:	Opportunities				
5 COMR000002 DESCRIPCION	Moneda: MXN CAMPANA RELIEPATALLER OF DE DI	Estimates				
6 COMR000003 PRUEBA		Customer Orders				
7 SMH0000001 LEAD PARA PILOTO 6 MAYO 21		Estimate Projects				
*	Status: ASIGNADO T LEAD ASIGNADO	Projects				
	Quality: Alto	Interactions				
	Territ: NL NUEVO LEON	-				
	Created By: andrea.palomares					
	Create Date: 5/6/2021					
	Vendedor: AP *					
	Date Assigned: 5/6/2021					
]				
	Opportunities Estimacs Orders Estimate Projects Projects					
	Opertunidad Descripción Estado Valor est Estado	Territ Carror %				
		Cellal &				

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

😑 Explorer Form -	Acciones - Edit - View - Wine	dow 🕶 Help 🕶	Welcome Iliana Morales Ornelas Sig	n Out
- - -	C ╤ ☴ ो ळ ≌ ¥ ✓ Oportunidades		Interacciones dientes C-9 X	
Interacción De	Interacción: ENVIAR M Tema: REUNION REU Cliente: AGM0001 Enviar e: Conversaciones General Secuencia Fecha de contacto 11 1 5/25/2021 3/35:11 PM *	EETING A LEAD	Status: Activo Estado Actual: Fecha interacción: 5/25/2021 33511 PM Fecha seguin: 5/19/2021 12:00:00 AM	
	Email Desde: Ac Cer Tema:		Est email:	
Tino (Detaller de interacción 1	of 1) (Links of the Operator initial day)		CARE	×

- **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:

		- Edit -	View - Windo	w v Help v			Welcome Iliana Morales Ornelas Sign C	Out
	छ = 🗏		⊠ ä ∕	0			Interactioner direter CD	
		Oportunidad	es		×			Ť
Interacción De 1 De 2 DE	Interacció Tem Client	in: REUNION te: AGM0001	ENVIAR MEE	TING A LEAD	•		Status: Actual: * Fecha interacción: 5/25/2021 33511 PM 10 Fecha seguin: 5/19/2021 120000 AM 10 Tarea Cita *	
La La	lateración	ocherur						
	Secuer	ncia Fec	ha de contacto	Interno	Entrante	Nombre mov	Tipo: Email 👻 Alert suscriptores Responder	
	★ 1 ▶ 1	5/25	5/2021 3:35:11 PM			iliana.morales	ENVIAR MEETING A LEAD	
	*						Notas	
	- Email Desde:						Est email: No env	
	A: Cc: Tema:						Añad direcce-mail	0
Notas (Detalles de interacción 1	of 1) (Linked to O) Oportunidades)					CAPS en-US powered by info	br

• **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:

Explorer Form				
🖿 🗄 🌐 🙃	C = ≡ ⊞ ⊠ ⊠	₩ 🖌 🛛		
			Interacciones clientes 🕞	× -
Interacción De	Interacción Tema: REUNION Cliente: AGM0001 Conversaciones General Cliente Dirección:	ENVIAR MEETING A LEAD	Status: Activo Estado Actual: Fecha interaccion: 5/25/2021 3:35:11 PM (b) Fecha seguin: 5/19/2021 12:00:00 AM (b) Tarea Cita Contco:: RUEBN DIAZ Tet: 899899200 Fax: Otro:	
	URL Internet:		Iniciar	
	Contact vtas Conteto: Tel: Email:	•		
	Vendedor Vendedor:	•		
Tel (Interaccioner cliente 1 of 1	Ref			V
rei (interacciones cliente 1 of 1	r) (Linked to Oportunidades)		CAPS en-US po	wered by Infor

- 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:

Explorer Form	★ Acciones ★ Edit ★ View ★ Window ★ Help ★	Welcome Iliana Morales Ornelas Sign Ot
🖿 🗄 🌐 🙃		
	Oportunidades X	Interacciones clientes 👄 🛛 🗙
▲ Interacción De ★ 1 ► EN' ★	Interacción: ENVIAR MEETING A LEAD Tema: REUNION + REUNION Cliente: AGM0001 Enviar a: 0 +	Status: Activo v Estado Actual: v Fecha interacción: 5/25/2021 335:11 PM b Fecha seguim: 5/19/2021 12:00:00 AM b Tarea Cita
	Conversaciones General	
	Cliente Dirección:	Contcto: RUEBN DIAZ Tel: 890809200 Fax
	URL Internet: Contact vtas Contact: HGM0001 - MESSI, LIONEL Tet: (8116119876 Email:	Iniciar
	Vendedor Vendedor Ref	
Contcto (Interacciones cliente	a 1 of 1) (Linked to Oportunidades)	en-US powered by infor

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 pesta	ña <i>Genei</i>	ral/sección Vendedor regis	tre los siguientes campos:	
	Acciones 🗸	Edit → View → Window → Help →		
🖿 🖹 🤀 📅	o = ≡ ₫	i 🛛 🛥 🛗 🖌 🤮		
				Interacciones clientes 🕞
Interacción De ★ 1)	Interacción: Tema: IN	ITERNO SEGUIMIENTO INTERNO	Status Activo v Current Status v Fecha interacción: S/17/2021 3:11:26 PM b	
~	Cliente: Zz	ZZ0001 Enviar a: 0 👻 🕑	Follow-Up Date: Task Appointment	
	Conversations G	ieneral		
	Cliente			
	Address:		Contcto: RUBEN DIAZ Tel: [318790567 Fax: Otro:	
	URL Internet:		Launch	
	Sales Contact — Co	ntcto: AP00002 + XALA, LUIS RAFAEL Tek: 52559361 Emaik: (irxala@ingetek.com.mx		
	C Vendedor -	PALOMARES, ANDREA		
	Reference Nur Descrip	Tipo: Lead mber: AP00000001	Articulo cliente:	
	·			

• Vendedor: vendedor relacionado con la interacción

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

Oportunidades X Interacciones dientes 🔾		× -
Conversaciones General		÷ ^
C Cliente		
Dirección: Contct: RUEBN DIAZ		
Tel: \$90809200		
Fac		
Otro:		
URL Internet: Iniciar		
Contact vtas		_
Contcta: AGM0001 + MESSI, LIONEL		
Tel: 01101196/0		
Email		
- Vendedor		
vendedor:		
Ref		
lipe: Evit		
Varietica Articulo cuente:		
Contcto (Interacciones cliente 1 of 1) (Linked to Oportunidades)	en-US pos	wered by infor

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:

≡													
-		0) d c = = (#) 🖻 📼 🕯	a / (9								
						Contactos	s vtas					×	
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 111 122 133 14 15 16 17 18 19 20	Conterventor Co	Nom compl JUAN, GONZALEZ OROZCO SR, REYNALDO ACEVEDO, OSCAR ACOSTA, RAFAEL ACOSTA, RAFAEL ACOSTA, RAMUNIDO AGOSTIN, CARLOS AGUERO, ROCIO AGUILAR, CONCEPCIÓN AGUILAR, CONCEPCIÓN AGUILAR, ADAVIEL AGUILERA, DAVID AGUIRE, JESUS ALA, MARCO ALANIS, SOPHIA ALCALA, ALEIANDRA	Conteto: Apellido: Nom compl: Dirección [2]: Dirección [2]: Dirección [4]: Ciudad: CP: País: Tel oficina: Tel oficina: Tel oficina: Departamento: Fact a cliente	2 OROZCO OROZCO SR. SIGMA ALIM AVE GOMEZ COL CARRIZ SAN PEDRO 66254 MEXICO 87489200 INFRA Y SEG Fact a clie Nom 2 SIGM	REYNALDO ENTOS SA DE CV MORIN 1111 ALEIO GARZA GARCIA GARZA GARCIA DE TI DE TI nte Potencis b A ALIMENTOS SA DI	Contactos Cargo: [F]	FE DE INFRAESTRUC 1* nombre: REYN 1* nombre: REYN Prov/St Code: [N a: [Fas: Fas: Fas: Creó: Interacciones Dirección [AVE GOME]	TURA ALDO IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII	INE Surfjor SR NUEVO LEON	Ref cruz cintes Ref cruz potenc Ref cruz potenc Interaccions Sinc ent MS Outlook Sinc sal MS Outlook Sinc sal tod MS Outlook	Prov/St Cod NLE	k	-
Contc	o (Conta	actos vta 2 of 70)									en-US powe	red by info	r

- 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):

≡	Explorer	F	orm 👻	Accie	ones 🔻	Ed	lit 🔻	Vie	ew 🔻	Wind	low -	Help 👻										Welcome	lliana Mo	orales Ornelas	Sign	Out
-		æ	a (; =		₿			#	1	0															
													Contacto	os vtas												
47	Nom con ARANA CE	npl RÓN,	L IUAN CA	RLOS				La	Contcto: st Name:	62 PEREZ			Job Titl	e: Fi	irst Name: 🛙	PANFIL	0		MI:	Suffix		Customers X- Prospects X-F	Ref Ref			^
48 49	ARANGUR ARCE, CLA	EN, AL	FREDO					Nor	n compl: Impañía:	PEREZ	PANFILO											Salespersons X	-Ref	1		
50	ARELLANO), JOR	5E					Dire	ción [1]:													MS Outlook Sy	ync In	1		
51	AREVALO,	ERNES	TO					Dire	cción [2]: cción [3]:													MS Outlook Syn	nc Out : Out All			
53 54	HERNAND	EZ HE	RNANDE RNANDE	Z, SARAH Z, SARAH	E			Dire	cción [4]: Ciudad:						Prov/St Cod	le:	*									
55 56	BLANCO, O		ITEMOC TIANO						CP:	MEVI	-0		Ma	nager:		E 244				-						
57	LOPEZ, JU	AN						Te	e oficina:	81804	89200			¥	E	mail:										
58	GARCIA, N Rocha, No	e e	.INO					1 Dep	el móvil: artment:						Create I Create	Date:	5/5/2021 sandra.mu	uñiz								
60 61	HAZAR, EL GONZALE	DEN Z, JESU	s			_	0	Custor	ner Bill-	Tos	Custom	er Ship-Tos	Prospect	s Sa	lesperson	s In	teraction	ns Pre	eferen	ces						-
62	PEREZ, PA	NFILO					ſ		Fecha de	e conta	icto	Tema		Ті	ipo N	lombr	e mov		SE RI	EALIZARA VISI A UNO	ita par	A REVISION DE M	IATERIALES	EN MAQUINA		
64	ROBLES, D	AVID						1)	5/5/2021	1 12:15:	13 PM	CITA		Ot	tro sa	andra.n	nuñiz									
65 66	XALA, LUIS PEREZ, PE	s rafa Dro	EL																							~
Nom c	ompl (Cont	actos	rta 62 of	70)		-		-								-					-			en-US pr	wered by inf	or

Registre los siguientes campos en el encabezado:

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

≡ Explorer	Form +	Acciones - Edit	t + View + Window			Welcome Iliana Morales Ornelas Sign Out
- • •	Ū	🗘 = 🚍 🛱 Contac	tos vtas	Descripción ×	Inte	eraccs contactos vtas 🕞 🗙 👻
Interacción 1 21 2 23 *	Des-	Interacción: 21 Tema: INTER Contcto: 1 Cmpañía: GRUPO	NO -) SEGUIMIE JUAN, GONZALEZ D FEMSA SA DE CV	ORTESIA NTO INTERNO	Status: Active - Fecha interac Fecha seg	Estado Actual: * ción: 5/4/2021 10:08:54 AM time: tim
		Interacciones Secuencia	Fecha de contacto	Interno Entrante	Nombre mov	Tipo: Email Alert suscriptores Responder
		1) 1 2 2	5/4/2021 10:08:54 AM 5/4/2021 10:15:34 AM		cimatic cimatic	LLAMADA DE CORTESIA - DESCRIPCION
					,	
		Email — Desde:				Est email: No env
		A: ejemplo@ Cc: Tema: LLAMADA	vejempio3.com			Añad direcc e-mail
Everyting Interaccs of	contactor vi	a 1 of 2 (Linked to Contact	or utar)			Incluir texto interaccion

- 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:

= explorer Form •	Acciones Equ	t view vindow	• пеір •	weicome Iliana Morales O	neias sign Out
🖿 🖹 🌐 📅	c = ≡ 曲	🔄 🔤 ដ 🖌 😗			
				Interaccs contactos vtas 🕞	× -
Interacción Des 1 21 LLAN 2 23 SEGI *	Conversaciones Interacción: 21 Tema: INTEF Conto: 1 Compañía: GRUP Conversaciones Conversaciones Conversaciones Secuencia 1 1 2 2 * 3 3 * Conto: Conversaciones Conversacione	(LLAMADA DE CO NNO \$SEGUIMEN [JUAN, GONZALEZ O FEMSA SA DE CV neral Fecha de contacto 5/4/2021 10:08:54 AM 5/25/2021 4:11:43 PM	RTESIA TO INTERNO Interno Entrante Nombre n Comparison	Status: Activo v Estado Actual: v Fecha interacción: 5/4/2021 10:08:54 AM Fecha seguint: Tarea Cita Tarea Cita Tipo: Email v Alert suscriptores R CONTACTO REGRESO LLAMADA les	esponder
	Email Desde:			Est email No env	
Notas (Detalles de interacción 3	3 of 3) (Linked to Contactos	vtas)		Incluir texto interacción CAPS er	n-US powered by infor

- **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...)*

-	H (₿		N	1	. 0											
										Cont	actos vtas								× -
										cont									<u> </u>
	Contcto	Nom compl	Ĥ		Cont	cto: 1		1		Cargo: JEF	E DE COMPRAS						Ref cruz clntes		<u>^</u>
1)	1	JUAN , GONZALEZ			Anell	ido: JUAN		,			1* nombre: GOI	VZALEZ		IN:	Sufiio:	-1	Ref cruz potenc		
2	2	OROZCO SR, REYNA	.DO	N	lom co	mpl: JUAN	GONZ/	ALEZ									Ref cruz vendedors		
3	3	ACEVEDO, OSCAR			<i>.</i>	GRUP	D FEMS	A SA DE CV	/					_			Interaccions		
4	4	ACOSTA, RAFAEL			Cmpa	(11)											Sinc ent MS Outlook		
5	5	ACOSTA, ISMAEL			reccion								-						
6	6	ACOSTA, RAYMUND	C	Di	reccion	[2]:							-				Sinc sal MS Outlook		
7	7	AGOSTINI, CARLOS		Di	rección	[3]:							_				Sinc sal tod MS Outlook		
8	8	AGUERO, ROCIO		Di	rección	[4]:					(_						
9	9	AGUILAR, CONCEPCI	ÓN		Ciu	dad:					Prov/St Code:	CMX ·	CIUDA	AD DE MI	EXI	_			
10	10	AGUILAR, JOSUE				CP:				Informa a:						-			
11	11	AGUILERA, DANIEL			1	País: MEXI	0			*	Fax	•							
12	12	AGUILERA, DAVID			Tel ofic	tina: 55-38	29-3948				Emai	l:		_					
13	13	AGUILERA MORALES	, AN		Tel m	óvil:					Fecha creace	1/25/20	21						
14	14	AGUILLAR COLLIN, IS	RAI	Dep	artame	nto: DEPAF	TAMEN	то			Cred	sa							
15	15	AGUIRRE, ALFREDO		Fact	a clier	nte Fact	a clien	ite Pote	encls Ve	ndedores	Interaccione	s Prefe	erencs						-
16	16	AGUIRRE, JESUS																	
17	17	ALA, MARCO			Clie	nte	Nomb	,			Direcció	n [1]				Ciudad		Prov/St Code	State
18	18	ALANIS, SOPHIA				AD00001	GRUP	EEMSA C	A DE CV									CMX	CIUD
19	19	ALBARRAN, MARIA			.,	APUUUUI	GRUPC	reiviSA S/	N DE CV									CIVIA	CIUDA
20	20	ALCALA, ALEJANDRA																	
21	21																		~
(Conta	ctos vta 1 of	70)																en-US pow	wered by infor

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

🤍 Ir	for Cloud	Suite In	dustrial (J/	AR_Piloto	o2) - Refe	erencias o	cruz cont	cto venta	is cliente ((Linked)					147.1 II.	-	d C	×
=			Form +		iones -		lit v	View -		ndow -		p *			Welcome Iliana	Morales Ornelas	Sigi	n Out
			亩(ट र च				a () /	0								
													Referencias cru	iz contcto ventas cl	iente 🔿		×	
	Cliente		Fact a/Er	iviar a	Nomb	ore cite				Con	itcto	Nom compl	Compañ contacto		Cargo			Tel ofi
1	AF	P00001		(0 GRUPO	D FEMSA	SA DE C	v		1		JUAN , GONZALEZ	GRUPO FEMSA SA DE CV	1	JEFE DE COMPRAS			55-382
* 2		Ŧ		(0			1		1	I.							
*		1	YAZA	KI NORT	'H AMER	ICA INC	^											
		2	SIGM	IA ALIME	ENTOS SA	A DE CV												
		3	(SRUPO F	EMSA SA	A DE CV												
	AGM000	4	FL	TROL CL	UR BAR	FLONA												
	AP0000	01	(SRUPO F	EMSA S	A DE CV												
	СІМООС	01	CIMAT	IC DE M	EXICO SA	A DE CV												
	СІМООС	02		CIMAT	IC DESDI	e Multi												
	CIM000	04 SIS	TEMAS INT	EGRALE	S GRP, S/	A DE CV												
	CIM000	05	(GRUPO F	EMSA SA	A DE CV												
	CIM000	06 CI	MATIC DE	MEXICO	SA DE C	V - USD												
	CIM000	07	EMP	RESA DE	PRUEBA	, S. R. L.												
	CIM000	10	CMUD	ECV DE I			\checkmark											
	-																	
<																		>
Clien	te (Referen	ncias cr	uz contcto	ventas o	cliente 2	of 2) (Lin	iked to C	ontactos	vtas)							en-US pr	owened by §	infor

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...)**

	Explorer	Form - Acciones -	Edit - View - Wi	indow - Help -			Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out
	b (🛱 🖸 🛥 齝 🖌	́ 0				
			Contactos vtas		×		ontactos vtas potenc 😋	
1) 2 3 4 5 6	Contcto 1 2 3 4 5 6	Nom compl JUAN, GONZALEZ OROZCO SR, REYNALDO ACEVEDO, OSCAR ACOSTA, RAFAEL ACOSTA, ISMAEL ACOSTA, RAYMUNDO	Conteto: 1 Apellido: 7UAN Nom compl: JUAN GONZ/ Cmpañía: GRUPO FEMS Dirección [1]: Dirección [2]:	Cargo: 2 ALEZ A SA DE CV	IFFE DE COMPRAS		Ref cruz chtes Ref cruz potenc Interaccions Sinc ent MS Outlook Sinc sal MS Outlook	
7	7	AGOSTINI, CARLOS AGUERO, ROCIO	Dirección [4]:			<u> </u>	Sine sai tou ins outlook	
9 10	9 10	AGUILAR, CONCEPCIÓN AGUILAR, JOSUE	Ciudad:	Informa	Prov/St Code: CMX			
11	11 12	AGUILERA, DANIEL	País: MEXICO Tel oficina: 55-3829-3948	3	Fax:			
13	13	AGUILERA MORALES, AN	Tel móvil: Departamento: DEPARTAMEN	то	Fecha creacn: 1/25/20 Creó: sa)21		
15	15	AGUIRRE, ALFREDO	Fact a cliente Fact a clien	nte <u>Potencis</u> Vendedore	es Interacciones Prefe	erencs		-
16	10	ALA, MARCO	Potencial Cmpañí	ia	Vendedor Tel		URL Internet	
18 19	18 19	ALANIS, SOPHIA ALBARRAN, MARIA						
20	20	ALCALA, ALEJANDRA						
(Conta	ctos vta 1 o	F 70)					en-US po	wared by infor

Registre la clave del Prospecto en el campo Potencial.

🌹 Inf	or CloudSui	te Industrial	(JAR_Piloto2)) - Referer	ncias cruz cor	ntactos vtas po	tenc (Linked)					-	٥	\times
≡														
-		Ð 🛈	c ≞			⊠ #	/ 0							
									Referencias c	ruz contactos vtas po	otenc 👄		×	
	Potencial	Compañí	a potenci			Contcto	Nom compl	Compañ contact	0	Cargo		Tel oficina		
★1)	•					1								
*	SMH0001	AUTOMATIZ	ACION JAR S	A DE CV										
	-													

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...)

≡																								
-		۲	m c) -		曲			#	7	0													
_																								
						_							Conta	ctos vta	s								×	–
	Nom	compl				^	Ì	Co	ntetor	58			Job T	itle:						Cust	tomers X-Ref			-
47	ADAN			200				Lact N	lamo	GARCIA			,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,		First Name: MA	RCELINO	MI	Suffix	- 1	Pro	spects X-Ref			
40	ADAN	CUDEN						Nema	omnle.	GARCIA	MARC	FLINO							— lí	Sales	persons X-Ref			
40	ANAIN	GUREN,	ALFREDO					Nom o	ompi.									-	- 4		nteractions			
49	ARCE,	CLAUDI	A 					Cmp	pañía:								۲		- 12					
50	ARELL	ANO, JC	RGE					Direcció	on [1]:											MSC	Jutiook Sync In			
51	ARENA	AS, GAB	RIELA					Direcció	on [2]:											MS O	utlook Sync Out			
52	AREVA	LO, ERN	ESTO					Direcció	in [3]:											MS Out	tlook Sync Out All			
53	HERNA	ANDEZ I	IERNANDE	, SARAH	11			Direcció	on [4]:]							
54	HERNA	ANDEZ	IERNANDE	, SARAH	IE			Ci	udad:						Prov/St Code:	v								
55	BLANG	CO, CUA	UHTEMOC						CP:				N	Manager:					Ŧ					
56	RONA	LDO, CF	ISTIANO						País:	MEXIC	С			*	Fax	c								
57	LOPEZ	, JUAN						Tel of	ficina:	551500	0777				Emai	I: tallercrm	@tallercrm.cor	n						
58)	GARCI	IA, MAR	CELINO					Tel r	móvil:						Create Date	: 5/5/2021								
59	Rocha	, Noe						Departi	ment:						Created B	/: cimatic3								
60	HAZA	R, EDEN																						
61	GONZ	alez, je	SUS			۰.	C	ustome	r Bill-1	Tos (Custom	er Ship-Tos	Prospe	ects S	alespersons	Interactio	ons Prefere	ences						1
62	PEREZ	PANFIL	0				1																	
63	MESSI	LIONE						V€	endedo	or	Nomi	•			Addres	s			Clasifica	ación	Descripción			
64	ROBLE	S, DAVI	0					1 10	01		APELL	IDOS, , NOME	BRE		APELLID	OS, , NOME	RE		AE		EJECUTIVO DE CUENTA			
65	XALA,	LUIS RA	FAEL																					
66	PEREZ	PEDRO																						
Nom c	ompl (0	Contacto	s vta 58 of	70)	_	-		-	_	_	_									_		en-US pow	ered by info	pr

Registre la clave del vendedor en el campo Vendedor.

		0															
										Help 👻				Welco			
	-		च <u>ि</u> (; =		۵	8		0								
												Referencias cru	ız vendedo	r contacto vtas G	Ð	×	
		Contcto	Contac	t's Nam	e		Ven	dedor		Salesperson's Name		Address		Clasificación	Descripción		
ſ	1)	56	RONAL	DO, CRI	STIANO		VF			FLORES, VICTOR		FLORES, VICTOR Nuevo Leon NLE		AE	EJECUTIVO DE CUENTA		
	*						-										
- 62																	

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. <u>https://es.surveymonkey.com/r/SolicitudMktJAR</u>

Flash	Forwar	d				EL FUTURO ES AHORA
		So	licitud de Marl	keting		
	* Elija la solicitud q	ue desea realizar:				
	⊖ Techday	O Eventos Deck	O Tour virtual	O Tarjetas de acceso	O Tarjetas de presentación	
	O Firmas de correo	O Uniformes	O Promocionales	Alta de Prospecto en CRM	Asignación de cuenta CRM	
8			Siguiente			

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).*

😑 Explorer Form 🕶 Acciones 🕶 Edi		
💼 🖹 🌐 🔠 C = 🚍 🖽	⊠ ∞ # / 0	
	Potncials	× -
Centro de		
Potencial Costos Potencial	SMH0001 Centro de Costos:	Ref cruz contac vtas
1 SMH0001 Cmpañía	AUTOMATIZACION JAR SA DE CV	Eventos
* Dirección [1]	Vendedor: v	Oportunids
Dirección [2]	Idioma: 🔹	Estimacs
Tax Id/VAT Id	SIC:	Estimar proys
Nombre Comercial	Moneda: MXN	Interacciones
Ciudad	Prov/St Code:	Trasl a cliente
CP	Municipio:	Enviar comunicac
País	MEXICO Código UE: Tipo: 💌	Miembros del equipo
Territ	•	
Equip vtas	• Validar	
Tel	Código Geo pref:	
URL Internet		
Cliente corp	•	
Ingresos compañ	0.00 Cant de empleados: 0	
Creó	sandra.muñiz Fecha creacn: 5/4/2021	
Contacts vtas Evot	Oportunidades Estimacs Estimar provs Interacciones Códs Miembros del equipo	
	,	
Nom compl	Contcto Cargo Tel oficina	Tel móvil Teléf part
1 LOPEZ, JUAN	57 GERENTE DE PROYECTOS 80489200	
(Potncial 1 of 1)		enally assessed to infor

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

≡ Explorer	Form •	Action	s -	Edit -	View	- W	Vindow		•			Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out
	Û	C ≂	= (🖹 🖻) 💌	ä	/	0 Des	cripción	×		Prospect Interactions C	× -
* 1)	De	Pot Conversa Interact	acción: Tema: tencial: mpany: ciones ciones ecuencia	SMH0001 Genera	1 al Fecha de e	contacto	PM	Interno	Entrante	Nombre mov iliana.morales	Status: Active Fecha inte Fecha	Etado Actual:	er
		- Email - De Te	sde: A: Cc: ema:]	Est email: Añad direcc e-mail Incluir texto interacción	

- **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:

🚡 🖹 🌐 📅	° ¢ = =	📋 🖻 📨 齝 Potncials	/ 0	×	Interaccs potenciales CO	× -
Interactión D * 11 *	Interacción Tema Potencial Conversacione Interacciones \$ secuent * 1> 1 *	c c c c c c c Fecha de contac 5/25/2021 5:56:55	to Interno 6 PM	Entrante Nombre mov iliana.moraies	Status: Activo Fecha interacción: 5/25/2021 5:56:56 PM Fecha seguim: Tarea Cita Lamar a Prospecto Lamar a Prospecto Notas	x
	Email				Est email: No env	
	A:					
	Cci				Añad direcc e-mail	
	Tema:				Incluir texto interacción	~
Notas (Detalles de interacci	ión 1 of 1) (Linked to Po	tncials)			en-US pow	ared by infor

- 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 sig	guientes	camp	oos:

Explorer Form - Acciones	► Edit ▼ View ▼ Window ▼ Help ▼	Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out
	Potncials X Interaccs potenciales	Θ	× -
Interacción De 1 Interacción De 2 Interacción Te Poten Cmpr	ión: Status: Activo v Estado Actual: ma: v Status: Activo v Estado Actual: S/25/2021 5:56: icial: SMH0001 Fecha interacción: S/25/2021 5:56: fília: Tarea		
Conversacio - Cliente Direcció	nes General AUTOMATIZACION JAR SA DE CV MEXICO		•
URL Inter	lniciar		
- Contcto -	Contete: Tel: Email:		
Vendedor	Vendedor: •		
Ref	iak)	en-US	werent by infor
- (en oo pa	

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

😑 Explorer 🛛 Form 🗸			
🖿 🖹 🌐 🙃	C = = = = 0 🛥 🗎 🖌 🛛		
	Potncials	× Interaccs potenciales 🔿 >	< -
Interacción De	Interacción: Tema: v Potenciał: SMH0001 Cmpañía:	Status: Activo Estado Actual: Fecha interacción: 5/25/2021 5:56:56 PM Echa seguin: Cita 	
	Conversaciones General		-
	Dirección: AUTOMATIZACION JAR SA DE CV MEXICO	Tel compañía:	
	URL Internet:	Iniciar	
	Contcto- Contcto:		
	Vendedor Vendedor:		j.
	C Ref		- ×
Tel (Interaccs potenciale 1 of 1)	(Linked to Potncials)	en-US powerday	y infor

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/s	ección V	/endedor	registre	los sig	guientes	camp	oos:
							,		

🗮 Explorer 🛛 Form 👻	Acciones + Edit + View + Window + Help +	Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign C	Dut
	Potncials X Interaccs potencia	les 🕞	×	
*	Potencial: SMH0001 Fecha seguim: Tarea	Cita		^
(Conversaciones General - Cliente			
	Dirección: ALITOMATIZACION JAR SA DE CV Tel compañía:			
	URL Internet Iniciar			
F	Contcto Contcto: 157 LOPEZ, JUAN Tet: 80489200 Email:			
l	Vendedor: Vendedor:			
	Nén origen: * Núm origen: * Descripción:			~
and the first second	43.0211 12 05 2 113			

• 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

≡	Explorer	Form 👻	Acciones -	Edit	t∓ \	View -	Window	- +	Help 🗸							Welcor	me Iliana Morales Orr	nelas	Sign O	Dut
-		亩 C			0	∞ #) / 0													
										Oport	unidades								×	
	Entr	Descri		Entr:		1									Contact	os vtas				^
1)		1 Iliana N	Descrip	ción:	lliana Moi	rales					1				Clier	ites				
2	AP0000000	1 LEAD P	Cli	ente:	AGM000	1 - FL	JTBOL CLUB BA	RCELON	٨٨						Pote	ncls				
3	CIM000000	1 EJEMPI	Pote	ncial:											Oportur	idades				
4	CIM0000002	2 PRUEB.	Mor	neda:	USD									1	Estin	acs				
5	COMR00000	1 LEAD P	Camp	paña: [2	Ŧ	Campaña Pi	oto							Órdenes	cliente				
6	COMR000002	2 DESCR	Cor	ntcto:	AGM000	1 - M	IESSI, LIONEL								Estimar	provs				
/	COMR00000	S PRUEB.	Or	igen:	САМРАЙ	ia -	CAMPAÑA DE I	ARKETI	ING					17	Prov	er-y-				
8	SMH000000	I LEAD P	St	tatus:	ASIGNAE	DO -	LEAD ASIGNAD	0							1109					
*			Cal	idad:	Medio	•								11	Interac	cions				
			1	Ferrit:	NL		NUEVO LEON													
				Creó:	iliana.mo	orales	_													
			Fecha cr	eacn:	5/18/202	1														
			Vend	edor:	VF	T														
			Fecha a	isign:	5/18/202	1														
			Onortunidade	is Fo	timacs	Órde	ins Provect	os estir	mac Pro	wects									~	
			oportamadade		, and co	orac	ins moyee	00 000	inde Tro	yccus										
			Oportup	bebi	Descrip	vión			Estado		Valor est	Etan	12	Territ		Cerrar %				
				alard.	baschip				Bhado			- Cob		- Child						
																				~
Descri	pción (Oportunic	dade 1 of 8)												_			en	US powere	d by infor	

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

≡																									
	Ë @	Ō	c						::		9														
	Oportunidad	Орр	ſ	Oport	unidad:											1						I	ars		
★1►					Entr:	COM	R00000	3	PRUEBA	L.						1						Esti	mates		
*				(Cliente:				Pot	tencial:	SMH00	01					Origen:	:		•		Estimat	e Projec	ts	
						AUTO	MATIZA	CION J	AR SA D	E CV							Status:	:		*		Custon	er Orde	rs	
				Ver	dedor:			Ŧ									Etapa:	:			-	Pro	jects		
				C	ontcto:	57		Ŧ									Id Opp Mfg:	:				Team	/lember:	s	i
					Territ:													<u> </u>	IBI			Sale	s Team		
				Can	npaign:		1																		
			_	General	Task	is Es	stimate	es E	stimate	Lines	Estin	nate Pi	rojects	Order	5 Líneas	ordn	Projects	s Ite	ems	Compe	titor	s Team Me	mbers	Sale	s Team
								_																	
						V	alor est					0.00	R	eason Won											
						C	Cerrar %	-	0				R	leason Lost											
						1	Moneda	: MXI	N				0	Cost Center	-	-									
						Crea	ate Date	: 5/17	/2021	**			Re	quote date	·	(
					Projec	ted Clo	se Date	: <u> </u>						Close Date											
					С-т	roj Clos	se vveek			0.00				Created By	sa										
					Com	pentor	amoun	" <u> </u>		0.00															

- **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 Gener	al:	
Explorer Form - Acciones -		
(Oportunids 👄 🗙 👻
Oportunidad Des Oportunidad:		lars
* 1> Entr:	1 Iliana Morales	Estimaciones
* Cliente:	AGM0001 Potencial:	Origen: Estimar proys
	PUIBOL CLUB BARCELONA	Status:
Vendedor:	*	Pryctos
Contcto:		Miembros del equipo
lemt:		Equipo Ventas
Campana:	2	
General Tars	Estimars Líneas estimación Provertos estimar Órdens Líneas or	In Provectos Artículos Competidores Miembs equip Equipo Ventas
	Estimates Elifeas estimation integration estimate ordens Elifeas or	in rivectos Antenios competitores miemos equip Equipo ventas
	Valor est: 0.00 Motivo gan:	
	Cerrar %: 0 Motivo pérdida:	
	Moneda: USD Centro de Costos:	
	Fecha creach: 5/25/2021 Fecha Recotización:	6
Fecha	cierre proyect: 👘 Fecha de cierre:	
Semi	ina Cierre Proy: Creada por: sa	
Monto	lel competidor: 0.00	
		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
Executing, Oportunid 1 of 1 (Linked to Oportunidad	25)	en-US powered by infor

- 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

≡	Explorer	Form			Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out
-		ŵ	c = = 🟥 🙆 💌 🛗 🖌 🕑			
			Camp	añas		×
_	Campaña	De	Campaña: 1	Ingresos esp: 250,000.00	Agreg contact vtas	
1)	2	Ca	Descripción: CAMPANA MAILING Tipo: EQD V Moneda: MXN	Coste campaña: 0.00 Eventis esp:	Evnts	
3	CIM0000001	EJE	Status: ACTIVO - Tipo de cambio: 1.0000	Generado events: 1	Oportunids	
4	COMR000001	PR	Fecha inic: 5/4/2021 💼 Op	ortunidades creadas: 0	Enviar comunicacs	
5	FY21H10001	Ca	Fecha fin: 5/6/2021 💼	Valor oportunidad: 0.00		
6	FY21H10002	Ca				
7	JMS000001	CA	Contactos Arts campaña Eventos Oportunidades Comunicaciones			*
*		T	Contcto Nom compl Cargo	Email	Cmpañía	
				ľ		

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

≡ Explorer			Edit 🛨	View -	Window	← Help +	Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out
- + +	t C			≥ #	/ 0	Descripción	Oportunids ¢9	× -
Oportunidad		Oportunidad: Entr: Cliente: Vendedor: Contoto: Territ: Campaña: General Tars General Tars Sem Monto	Campañas Campañ	*	Potencial:	Proyectos estimac Órc 0.00 Motivo ga Motivo pérdid Centro de Costo Fecha de cierr Creada po	Oportunids C5)	× •
Origen (Oportunid 1	of 1) (Linked	to Campañas)					en-US powera	aby infor

- **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

Image: Company X Opertunids Der Opertunids Der Opertunids Image: Company Ima	≡ Explorer	Form +	Acciones	← Edit	τ V	/iew -	Window	Help					Welcome	lliana Morales Ornelas	Sign C	Dut
Campañas × Oportunidad Oportunidad Image: Cliente Oportunidad Image: Cliente Oportunidad Image: Cliente Image: Cliente <td>🗎 🗄 🌐</td> <td>te c</td> <td></td> <td></td> <td></td> <th>s 🌐</th> <td>/ 0</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td>	🗎 🗄 🌐	te c				s 🌐	/ 0									
Opertunidad Image: Description of the second											Opor	tunids 🕒			×	
Driven (Docturid 1 of 1) (Joked to Campañas) endly	Oportunidad	Des-	Oportunid Elier Vendec Contr Campa General	lad: intr: dor: cto: cto: Tars Estim Tars Estim Cer Mc Fecha c echa clerre pr Semana Clerre pr Semana Clerre pr	Trank: T	*	Potencial:	Proyectos estimac Órdea 0.00 Motivo párcida: Centro de Costos: Fecha Recotización: Fecha de cierre: Creada por	s Líneas ou	Origen: Status: Etapa: Id Opp Mfg:	Comp	Tars Estimaci Stimar p Ordenes C Prycte Miembros de Equipo V	iones iones icliente os el equipo liembs equip	Equipo Ventas		

- 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

≡	Explorer F	orm 🛨		Accion	es 🔻	Edi	t v	View	/ -	Windo	ow - wo	Help 👻											Welcor	me Ilia	ana Mo	orales Orr	ielas	Sign C	Dut
-		ō	c						ä		0	Descrij	pción																
												1	Oport	unids														×	
	Descripción op	or	\square	Oportu	nidad:			1	RENOVA	ACIÓN V	/RTX											Tars							^
1)	RENOVACIÓN V	(RT			Entr:																Es	timacio	nes						
2	EQUIPO DE COM	ИР		с	liente:	2	Ŧ	1	Pot	encial:						Origer	n: D	DIRECTO	Ŧ		Est	timar p	roys						
3	RUN RATE W11					SIGMA	ALIME	NTOS	SA DE C	V						Statu	is: P	ROGRESO	v - C	li	Órd	lenes cl	iente						
4	COTIZACION DE	W		Ven	dedor:	10014	4	*								Etap	a: C	CALIFICAC	IÓN	-		Prycto	ç						
5	VENTAS EQUIPO	D		Co	ntcto:	2		*	OROZCO	O SR, RE	YNALDO					ld Opp Mfg	ig: M	IFG-ID		51	Miem	aros del	-						
6	PROPUESTA CO	MF			Territ:													NBI			r	·	, cquipo						
7	SEGUIMIENTO O	CLII		Can	npaña:	FY21H	10001	Ŧ	Campañ	ia Prueb	a Taller Mi	кт									Eq	uipo ve	intas						
8	LATITUDE 7420	21																											
9	CLIENT 7420 2 I	N	6	anoral	Tare	Feti	imace	Líne	aac acti	maciór	Prove	actos estin	aac Órd	one Lí	neas or	In Prov	vecto	os Ar	tículos	Con	netidore	e Mi	ombs oru	uin	Equip	o Vontas			
10	UPS NO BREAK	UP	-	enerai	Idis	LSU	iniacs	LIIR	eas esu	macion	i rioye	ectos estin		ens Li	neas on	in Flog	yecu	.05 /11	liculos	COII	ipeliuore	5 111	enios equ	uip	Lquip	o ventas			
- 11	OPPTY PILOTO (05.0									100.000	00																	
12	EJEMPLO OPOR	TU				Va	alor est.		10		100,000	.00	Motivo gan																
13	OPORTUNIDAD	DE					errar %	6 L D /2	10			Mot	tivo perdida				4.010			14									
14	EJERCICIO 2021	03(Moneda	IXINI :	N	_		Centr Eacha P	o de Costos	U3CNN	<u> </u>		ACIO	INAL PESC	JS ITTES	N									
15	PRUEBA PRE PIL	.OT				Fecha	creacn	: 3/8/	2021	-		Fecha P	les de sierre			1													
16	DESC OPORTUN	IID			Fecha	cierre	proyect	: 4/10 - 15	/2021			rec	na de cierre																
17	DESC OPORTUN	IID			sema	ana Cie	rre Proy	CII3		0.00			Creada por	victor.f	iores														
18	OPORTUNIDAD	нс			nonto c	uei com	iheridoi	·		0.00														J					
19	DPORTUNIDAD	DE																											
20	OPORTUNIDAD	DE																											
21 Descrip		d (Oport	tunid	1 of 25													_									en-	115	din info	~
		- (-)-																								- Chi	pomere	, ////01	

- 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:

≡						Ed	lit +	Viev		Wine	iow -	Help										We		lliana Morales C)rnelas	Sign C	Dut
-	i ()) 亩	с			₿	۵		#		0																
													Ор	ortunids												×	
1) 2 3 4	Descripción RENOVACIO EQUIPO DE O RUN RATE W COTIZACION	N VRT COMP /11		Oport	unidad: Entr: Cliente: ndedor:	2 SIGM/	!	1 NTOS	RENO P SA DE	VACIÓN otencial CV	VRTX					Orige Statu Etap	en: [us: [pa:]	DIRECTO + PROGRESO + CALIFICACIÓN	Ť		Est Esti Órde	Tars imaciones mar proys enes cliente Proctos					ľ
5	VENTAS EQU PROPUESTA	JIPO D COMF	L	C	Contcto: Territ:	2		Ŧ	OROZ	CO SR, I	REYNALD	0				Id Opp Mf	fg: [MFG-ID NBI			Miemb	ros del equip	00				
7	SEGUIMIENT	TO CLIE 120 2 1	L	Ca	mpaña:	FY21	H10001	Ŧ	Camp	aña Pru	ba Taller	MKT									Equ	ipo Ventas					
9 10	CLIENT 7420 UPS NO BRE	2 IN AK UP		General	Tars	Est	timacs	Lín	eas es	timaci	ón Pr	oyectos	estimac Ć	Ördens	Líneas	ordn Pro	yec	tos Artículo	s C	omp	etidores	Miembs	equip	Equipo Venta	IS		
11 12	OPPTY PILO	ro 05.(Portu				V	/alor est		10		100,0	00.00	Motivo o	gan:	-												
13 14	OPORTUNID	AD DE 02103(Moneda	n MX	N				Centro de Cos	stos: 103	CNM •	CLIENTE N	IACI	ONAL PESOS TI I	TESM								
15 16	PRUEBA PRE	PILOT			Fecha	Fech cierre	a creacr proyec	t: 3/8/	2021)/2021	÷		,	Fecha Recotizac	erre:													
17 18	DESC OPOR	TUNID			Sem: Monto e	ana Cie del con	erre Proj mpetido	r: 15		0.00			Creada	por: vict	tor.flores												I
19 20	DPORTUNID OPORTUNID	AD DE																									
Descri	pción oportur	nidad (Op	oortur	nid 1 of 2	5)															_					en-US powe	red by info	r

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*

≡								
-				∞ 🏭 🖌	0			
							Of	portunids
	Opportunity De	Oportunidad:	AP00000001	PROPUESTA COMPU	UTO COLOMBIA			Tars
1	RENOVACIÓN VE	Entr:						Estimates
2	EQUIPO DE CON	Cliente:	AP00001 -	Potencial:			Origen: DIRECTO 👻	Estimate Projects
3	RUN RATE W11		GRUPO FEMSA SA E	DE CV			Status: PROGRESO -	Customer Orders
4	COTIZACION DE	Vendedor:	AP -	PALOMARES, ANDR	EA		Etapa: COMPROMISO	 Projects
5	VENTAS EQUIPO	Contcto:	1 -	JUAN , GONZALEZ			Id Opp Mfg: 2100842	Team Members
6 🕨	PROPUESTA CON	Territ:	BJX	BAJIO			NBI	
7	SEGUIMIENTO C	Campaign:						Sales leam
8	LATITUDE 7420 2	i l						
9	CLIENT 7420 2 IN	Canaral Task	e Estimatos I	Estimate Lines - F	estimata Deciante - Ordare	l (none orde	Brojecto Itemo Comp	etiters Team Members Salas Team
10	UPS NO BREAK U	General lask	ts Estimates t	Estimate Lines E	csumate Projects Orders	Lineas ordi	i Projecis items comp	etitors ream members Sales leam
11	OPPTY PILOTO 0				10,000,00			
12	EJEMPLO OPORT	j.	Valor est.:		Reason Won:	· ·		
13	OPORTUNIDAD I	l l	Cerrar %:	90	Reason Lost:			
14	EJERCICIO 20210		Moneda: MX	(N	Cost Center:	102CNM -	CLIENTE NACIONAL PESOS TI CEB	-MTY
15	PRUEBA PRE PILO	1	Create Date: 5/4,	/2021	Requote date:	5/14/2021		
16	DESC OPORTUN	Projec	ted Close Date: 5/2	8/2021 🛗	Close Date:			
17	DESC OPORTUN	F	Proj Close Week: 22		Created By:	andrea.paloma	ires	
18	OPORTUNIDAD	Com	petitor amount:	0.00				
19	DPORTUNIDAD I	i						

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

≡	Explorer	F	orm +		Accior	nes -	Ec	lit +	Viev	v -	Wir	ndow -	Help -	Weld
-		€	ΰ	c			₿	٩		:		•		
														Tareas oportunids 🕒
	Oportunid	ad	Descri					_						
1)		1	RENOV	4		Oport	unidad	:	1		RENG	OVACION	N VRTX	
2		1	RENOV	4			Tar		1	COTIZ	ar eq	UIPOS		
3		1	RENOV	4		Tipo	objeto	TAR	EA	~				
4		1	RENOV	0			Status	: Cerr	ado	-				
*						Ve	ndedor	100	IA					
							Prop	and	rea.palo	mi =		Fe	echa creacn: 3/8/2021	
						P	riordad	: Alto		*			Creó: victor.flores	
					Fech	a venci	miento	3/15	/2021	÷			Obligtrio	
						Fecha	termin	: 3/8/3	2021	ä				

- 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:

≡																				
-			ਰ ਵ ≣		⊠ #	14														
	Estimates Quick Entry X																			
	Estimación	^	Estimación:	AGM0000002			Stat	us: Working +	Fecha de cotización:	5/4/2021	ä	CEstimación Quick Response Fo	rm							
1)	AGM00	00002	Cliente:	4GM0001 +	FUTBOL C	LUB BARCELONA	1		Expiration Date:	6/3/2021	ö	Quick Workshee	t							
2	AGM00	00003	Enviar a:	0	+ FUTB	OL CLUB BARCEL	ONA.		Vendedor	AG	*	Generate Docume	ent							
3	AP000	00001	Potencial:						Taken By:	AGM		c Línea								
4	AP000	00003	Oportunidad:	AGM0000001	*				Total precio:	23	,000.00	Source								
5	AP000	00005	Cost Center	I02CNU	+ CLIEN	ITE NACIONAL D	OLARES TI	CEB-MTY				Get CTP								
6	AP000	00007	Delivery Terms	FOB +	LIBRE A B	ORDO						Reprice								
7	AP000	80000						Country Datas	5/4/2021 Cre	ated By: alei	andro.garc	incprice .	_							
8	CIM00	00001						Create Date:	5/4/2021			Contigure								
9	CIM00	00002	Selec	t/Deselect		Copy Orders	5	Update Date:	5/4/2021 Up	date By: alej	andro.garc	Printing Estimat	e							
10	CIM00	00007																		
11	CIM00	00009	Select	CO Nur		OLine	Línea	Artículo		ltem D	escription		Cant. pedida		J/M	Precio unitario	Precio extend		Print Quote Price	
12	CIM00	00011		CWINDO	0006 0			1 1 4 5/20 15 25605	SD 16G 20S	LARTON		TUDE 5420		200.000	74	100	0.00000	200.000.00		0.00
13	COMRD	00001	- 17 🔛	010000	0000 0			1 04.3420.13.23003	30.100.353	DAPTON	DELE DAII	1002 3420		200.000 P	24	1,00	0.00000	200,000.00		0.00
14	COMRO	00002	*																	
15	COMRO	00004																		

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

	CIOII			(JA	(R)
/05/2021 05:2	20:20 p. m.			DATIONAL AND	Danisa ne Cr
AR ELECTRO VENIDA LAZ ALLE DE SA AN PEDRO G IEXICO	NICA APLICAD ZARO CARDEN/ N AGUSTIN ARZA GARCIA	A SA DE CV AS1007 LOCAL 201 36 NLE 66278			
52 (81) 8048 9	200				
Clien	te: COMR001				
ALTO CAMI BARE TULT MEXI	INO A TULTEPE NO A TULTEPE NO ANTIGUO EPEC MEX 0204 CO	MEXICO, SA DE CV C#1 0			
1	fet 55150007	71			
Estimación	Cond	Fecha de cotización	Fecha caducidad	Vendedor	Moneda cliente
COMR0000 01		27/04/2021	27/05/2021	1001	MXN PESOS
	Cantidad	Artic ulo		Precio unitario	Precio extend
	1.000			10,000.00000	10,000.00
	PZA	CIM			
		EQUIPO DE PRUEBA			
	1.000			30,000.00000	30,000.00
	PZA	D2300			
		MULTIFUNCIONAL XER	OX MOD 30394		
				Importe venta:	40,000.00
			Desc	orden(0.0000%):	0.00
				Recargo:	N/D
				Imp vtas:	6,400.00
				Imp vtas: Cargos varios:	6,400.00

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

≡	Explorer F	orm - Acciones	← Edit ←	View 👻 Wir	ndow + - F	Help -					
-		± c =		a 🖁 🗸	0						
									Oport	unids	
	Oportunidad	Oportunidad	1	RENOVACIÓN V	RTX					Tars	
1)		Entr								Estimates	
2		Cliente	2 -	Potencial:				Origen:	DIRECTO +	Estimate Projects	
3			SIGMA ALIMENTO	S SA DE CV				Status:	PROGRESO -	Customer Orders	
4		Vendedor	1001A -					Etapa:	CALIFICACIÓN -	Projects	
5	AGM000000	Contcto	2 -	OROZCO SR, RE	YNALDO			ld Opp Mfg:	MFG-ID	Team Members	
6	AP0000000	Territ							NBI	Color Terr	
7	AP0000000	Campaign	FY21H10001 -	Campaña Prueb	a Taller MKT					Sales leam	
8	AP0000000	1									
9	AP000000	General Tas	ks Estimatos	Estimate Lines	Estimate P	Projects Orders	Líneas ordn	Projects	Items Competito	ors Team Members Sales Team	
10	AP0000000	General las	ks Estimates	LSUITIBLE LITIES	LSUITIALE F	Tojects Orders	Lineas orun	i Flojecis	items competito	Sales learn	
11	AP0000000	i)			100.000.00						
12	CIM000000	1	Valor est.:	10	100,000.00	Reason Won:					
13	CIM000000		Cerrar %:	10		Reason Lost:					
14	CIM000000	1	Moneda: M	XN		Cost Center:	I03CNM +	CLIENTE NAC	JONAL PESOS TI ITESM		
15	COMR00000	1	Create Date: 3/4	8/2021		Requote date:					
16	COMR00000	Proje	cted Close Date: 4/	10/2021		Close Date:		_			
17	COMR00000	1	Proj Close Week: 15			Created By:	victor.flores				
18	COMR00000	Cor	petitor amount:	0.00							
19	COMR00000	i)	

- 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

≡ Explorer Form - Edit -	View - Window - Help -		Welcome
🗎 🖹 🌐 🛱 C \Xi	i i i 🛛 🛥 计 🖌 💿		
Entra	da rápida de estimaciones	×	Copiar órdenes y estimaciones
Desde Tipo orden: Estimación • Nro orden: CIM000002 • Línea inicial: 1 • Línea final: 2 •	A Tipo orden: Estimación • Nro orden: IM • Opción: Instr rango • Vol. calcular fecha de vto por linea	Procesar Órdenes clientes Estimaciones Historial de órdenes Hist. de estimacione	
Orden ant Línea anterior Orden	Línea Artículo	Cant. pedida Mensaje	

- Tipo orden: Estimación
- Nro orden: número de estimación actual
- Línea inicial: línea inicial a copiar
- Línea final: línea final a copiar

En la columna To/A registre:

	<i>,</i>		
😑 Explorer 🛛 Form 🕶 Edit 🕶	View - Window - Help -		Welcome
🗎 🗄 🌐 📅 C 🖛 🗐	i i i 🖂 🗎 🖌 3		
Entrac			Copiar órdenes y estimaciones
Desde Tipo orden: Estimación Nro orden: CIM000002 Línea inicial: 1 Línea final: 2	A Tipo orden: Estimación • Nro orden: IM • Opción: Instr rango • Vol. calcular fecha de vto po linea	Procesar Órdenes clientes Estimaciones Historial de órdene Hist. de estimacione	
☐ Orden ant Línea anterior Orden	Línea Artículo	Cant. pedida Mensaje	

- 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

≡ Explorer Form • Edit • View • Window • H	Help 🔻	Welcome Iliana Morales Ornel
	/ 0	
Entrada rápida de estimaciones	×	Copiar órdenes y estimaciones
Desde A Tipo orden: Estimación • Tipo orden: Estimación • Nro orden: CIM000009 • Nro orden: IM • Línea inicial: 1 • Opción: Instr rago Línea final: 1 • Vol. calcular fe	e • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	Procesar Órdenes clientes Estimaciones Historial de órdenes Hist. de estimaciones
Orden ant Línea anterior Orden Línea Artículo	Cant. pedida	a Mensaje
1 CIM0000009 1 IM 1 M100		10.000 [Copr] tuvo éxito.

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:

≡		rm + Acciones + Edit + View + Window + Help +	
-	🗄 🌐 i	± c = = = = 0 ∞ a / 0	
		Oportunids	
	Oportunidad	Oportunidad: 1 RENOVACIÓN VRTX Tars	
1)	1	Entr: Estimates	
2	2	Cliente: 2 v Potencial: Origen: DIRECTO v Estimate Projects	
3	3	SIGMA ALIMENTOS SA DE CV Status: PROGRESO - Customer Orders	
4	4	Vendedor: 1001A * Etaps: CALIFICACIÓN * Projects	
5	AGM0000001	Contcto: 2 * OROZCO SR, REYNALDO Id Opp Mfg: MFG-ID Team Members	
6	AP00000001	Territ NBI CL-T-	
7	AP0000002	Campaign: FY21H10001 V Campaña Prueba Taller MKT	
8	AP0000003		
9	AP00000004	General Taske Estimates Estimate lines Estimate Projects Orders Lineas order Projects Items Competitors Team Members Sales Tea	m
10	AP00000005	Central Issos Guinates Guinate Lines Guinate Trojeca Orders Lines ordin Trojeca Items Competitors realinimembers Jales ea	
11	AP0000006	000000	
12	CIM0000001	Valor est:	
13	CIM000002	Cerrar %: IU Reason Lost *	
14	CIM0000003	Moneda: MXN Cost Center: 103CNM - CLENTE NACIONAL PESOS TI ITESM	
15	COMR000001	Create Date: 3/8/2021 Requote date:	
16	COMR000002	Projected Close Date: 4/10/2021	
17	COMR000003	Proj Close Week: 15 Created By: victor.flores	
18	COMR000004	Competitor amount: 0.00	
19	COMR000005		
20	IM0000001		

• 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: o
- 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. <u>https://es.surveymonkey.com/r/SolicitudAltaCliente</u>

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

≣																
	🗄 🕀 💼		₿ @ ♥	a 🛔 🖌 🗖	4 0											
	Estimates Quick Entry															
1	Éstimación ^	Estimación: Cliente:	AP0000005	VENTAS MOSTRADOR	Statu	IS Planned v	Fecha de cotización: Expiration Date:	5/5/2021 🛗	- Estimación Quick Response Fo Quick Workshee	erm						
2	AGM0000003 AP00000001	Enviar a:	0	 VENTAS MOSTRADO 	R		Vendedor:	ΑΡ + ΔΡΔ	Generate Docume	nt						
4	AP00000003	Oportunidad:	AP00000005	×			Total precio:	89,900.00	Source							
5)	AP00000005 AP00000007	Cost Center	I02CNU	CLIENTE NACIONAL	DOLARES TI	CEB-MTY			Get CTP							
7	AP00000008	Delivery lerms		_		Create Date:	5/5/2021 Cre	ated By: andrea.pak	Configure							
9	CIM0000001	Selec	t/Deselect	Copy Orde	rs	Update Date:	5/5/2021 Up	date By: andrea.pal	oma Printing Estimat	e						
10	CIM0000007			-						_		_				
11	CIM0000009	Select	CO Num	COLine	Línea	Artículo		Item Descript	ion	Cant. pe	dida	U/M	Precio unitario	Precio extend	Print Quote Price	
12	CIM0000011	1) 💟	4P000000	06 3		1 BE600M1-LM		APC BACK-UPS	ES 600VA, 120V,1 USB CHARGI		50.00	D PZA	150.000	00 7,500.	10	0.00
13	COMR000001	2	4P000000	06 4		2 E2216H		MONITOR DEL	L DE 22 PULGADAS, E2216H		200.00	D PZA	250.000	00 50,000.	10	0.00
14	COMR000002	3				B PE.R740.X6266.48	DGSSD.16G.7PSP	SERVIDOR DEL	L POWEREDGE R740		2.00	D PZA	10,000.000	20,000.	10	0.00
15	COMR000004	*														

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