

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	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 USUARIO

ERP – INFOR CLOUD SUITE INDUSTRIAL (SYTELINE)



MODULO: CRM

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

<i>Código</i>	<i>No. de Revisión</i>	<i>Vigente a Partir de</i>
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Contenido

INFORMACIÓN DE PROPIEDAD	1
1. INTRODUCCIÓN	5
1.1 Objetivo	5
1.2 Definiciones	5
1.3 Requerimientos	5
1.4 Dirigido a.....	5
2. LO QUE DEBES DE CONOCER	6
3. INGRESO AL SISTEMA	7
3.1 Como acceder al sistema Infor Cloud Suite Industrial	7
4.2 Ingresar al sistema con usuario y contraseña.....	7
4. OPERACIÓN DEL SISTEMA	8
4.1 Accesos rápidos	8
4.2 Creación de carpetas	10
4.3 Buscar cualquier tipo de registro – Data Search	12
5. Modulo CRM.....	13
5.1 CAMPAÑAS	13
5.1.1 Tipos de Campañas:.....	13
5.1.2 Estados de Campañas:.....	14
5.1.3 Registro de Campaña:.....	14
5.2 Leads	17
5.2.1 Orígenes de oportunidad/Leads.....	17
5.2.2 Estados de Leads.....	17
5.2.3 Registro de Lead a partir de una campaña.....	18
5.2.4 Registro de Lead.....	20
5.2.5 Registro de Interacción con referencia a un Lead	21
5.3 Contactos de Venta.....	25
5.3.1 Dar de alta y/o editar contactos de venta.....	25
5.3.2 Sales Contact Groups /Grupos de Contactos de Venta	27
5.3.3 Sales Contact Interactions:	28
5.3.4 Customer Sales Contact Cross Reference	30

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

5.3.5	Prospect Sales Contact Cross Reference:	31
5.3.6	Salespersons Cross Reference:	33
5.3.7	Solicitud para dar de alta Prospecto	34
5.4	Prospectos	35
5.4.1	Dar de alta y/o modificar prospecto	35
5.4.2	Asignar contacto de venta al prospecto	36
5.4.3	Asignar cuenta de prospecto a vendedor(es)	37
5.4.4	Registro de Interacción con Prospecto	38
5.5	Oportunidades	42
5.5.1	Opportunity Sources / Orígenes de oportunidad	42
5.5.2	Opportunity Status / Estados de oportunidad	42
5.5.3	Opportunity Stages / Etapas de oportunidad	43
5.5.4	Opportunity Won Reason Codes / Motivos de oportunidad ganada	44
5.5.5	Opportunity Lost Reason Codes / Motivos de oportunidad perdida	44
5.5.6	Tipos de Tareas de Oportunidades	45
5.5.7	Territorios	46
5.5.8	Equipos de Ventas	47
5.5.9	Vendedores en equipos de ventas	48
5.5.10	Competidores	48
5.5.11	Grupos contactos de ventas	49
5.5.12	Temas de Interacción	50
5.5.13	Generar una oportunidad a partir de un Lead	51
5.5.14	Generar una oportunidad a partir de una Campaña	53
5.5.15	Generar una oportunidad	55
5.5.16	Crear tareas en la oportunidad	57
5.6	Estimaciones	58
5.6.1	Entrada rápida de estimaciones	58
5.6.2	Impresión de Estimación	60
5.6.3	Actualización del Status Etapa y Valor estimado de la oportunidad	61
5.6.4	Copiar una estimación en otra estimación	62
5.6.5	Cerrar Oportunidad	64

<i>Código</i>	<i>No. de Revisión</i>	<i>Vigente a Partir de</i>
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

5.7 Convertir a Cliente65

5.7.1 Convertir prospecto en cliente65

5.7.2 Convertir estimación en orden de cliente66

6. Revisiones del Documento67

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	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 de 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 entregado 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	02	Enero-2021

2. LO QUE DEBES DE CONOCER

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

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

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

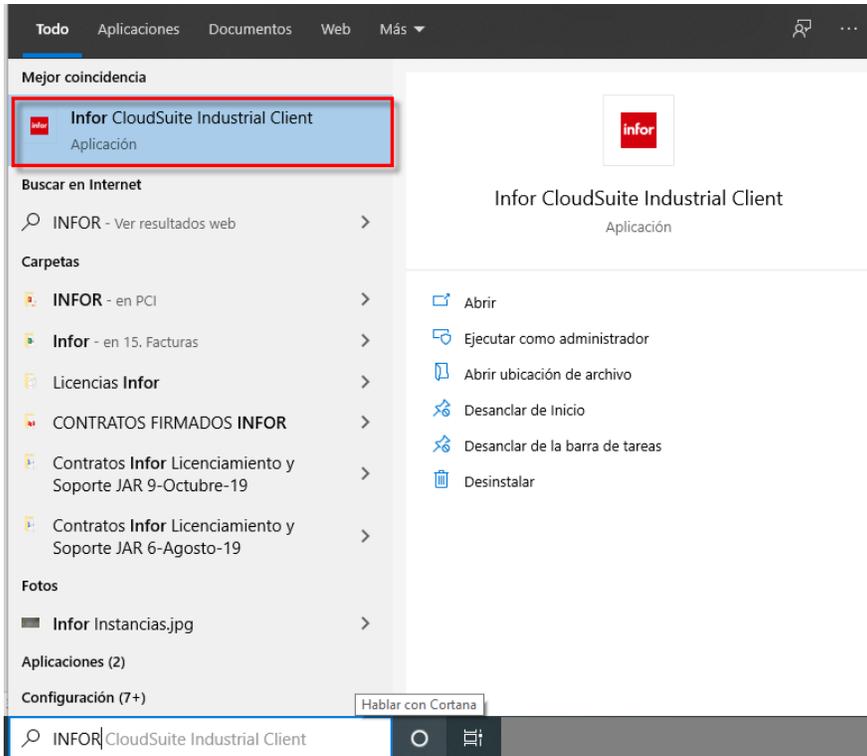
Name	Nombre	Icono
Add	Añadir	
Cancel Close	Cerrar form, cancelar cambios no guardados	
Data Search	Buscar	
Data View	Enviar datos de la colección actual a Data View	
Delete	Eliminar nuevo objeto en colección actual	
Design Mode	Entrar o salir del modo de diseño en este form	
Details	Realizar detalle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

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

3. INGRESO AL SISTEMA

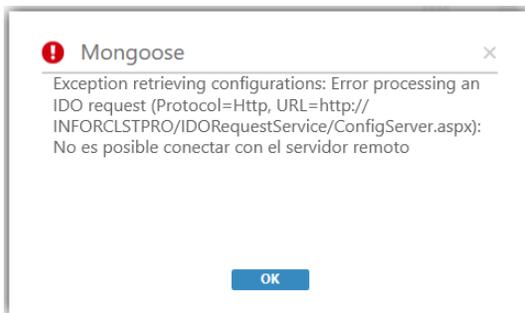
3.1 Como acceder al sistema Infor Cloud Suite Industrial

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



4.2 Ingresar al sistema con usuario y contraseña

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



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

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

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

4. OPERACIÓN DEL SISTEMA

4.1 Accesos rápidos

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

Explorador de carpetas o explorador maestro

Barra de botonería a utilizar en los formularios

Barra de menús

Formulario Seleccionar Form

Name	Caption
1095FormPrintingReport	1095 Form Printing Report
1099FormPrintingReport	1099 Form Printing Report
1099FormPrintingReportViewer	1099 Form Printing Report Viewer
ABCAnalysis	ABC Analysis
AbsenceReasons	Absence Reasons
AccessAs	Access As
AccountBalance.mobi	Account Balance
AccountingPeriodControlNumberSequences	Accounting Period Control Number Sequences
AccountingPeriodControlNumberSequencesQuery	Accounting Period Control Number Sequences Query
AccountingPeriods	Accounting Periods
AccountingPeriodsQuery	Accounting Periods Query
AccountsPayable.mobi	A/P
AccountsPayableAgingReport	Accounts Payable Aging Report
AccountsPayableParameters	Accounts Payable Parameters
AccountsReceivable.mobi	A/R

Select by Name Instead of Caption

Filter

All containing:

Case-sensitive

OK Cancel Help

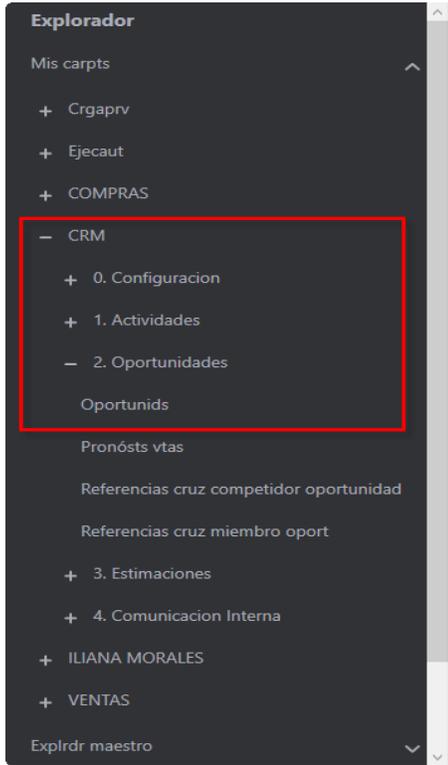
For Help, press F1

CAPS en-US powered by Infor

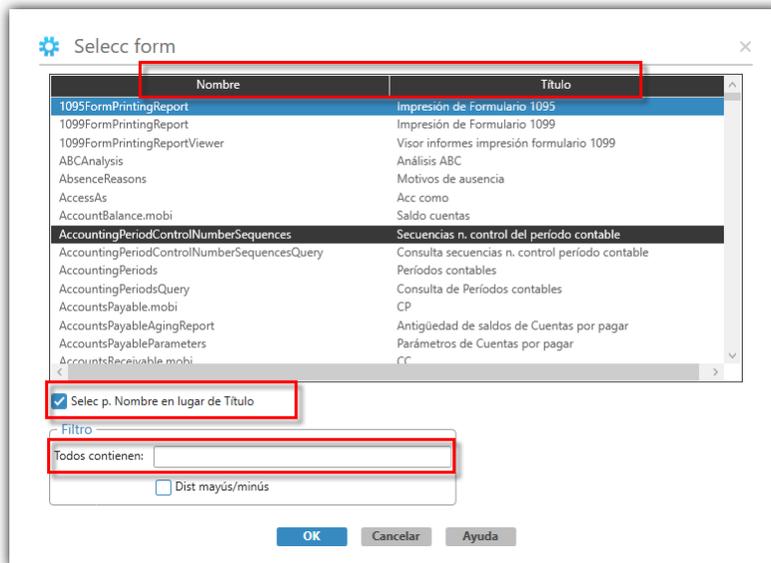
Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

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

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



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



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	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:

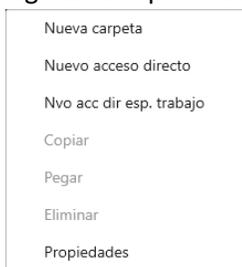
- Select by Name Instead of Caption**
- Selec p. Nombre en lugar de Título**

- 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.

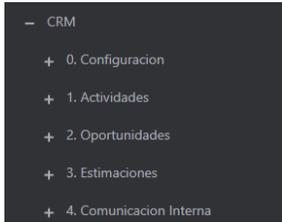
- En la opción **Mis Carpetas** deberá dar clic derecho con el mouse, el sistema mostrará las siguientes opciones:



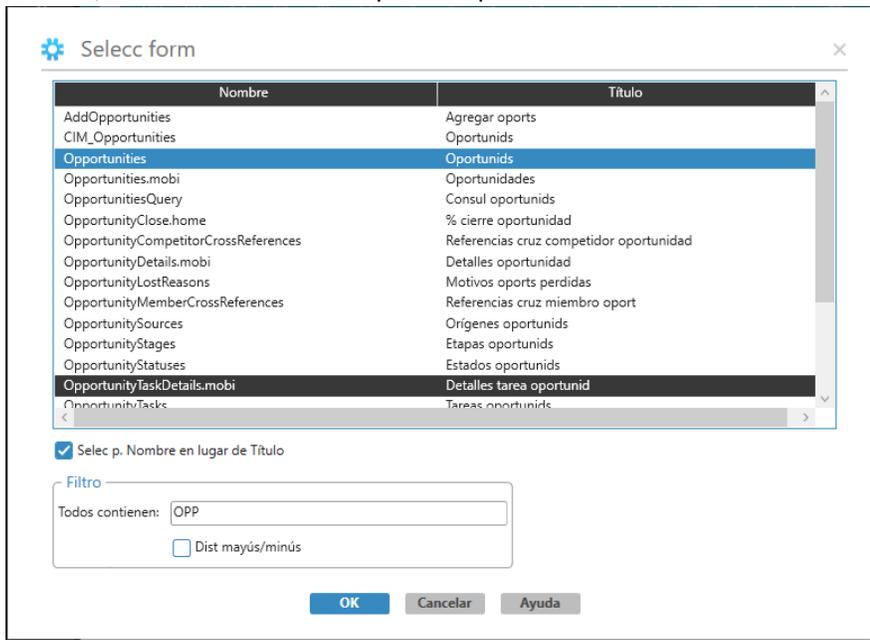
- Dar clic en la opción **Nueva Carpeta**, el sistema añadirá una carpeta con el nombre New Folder. Deberá renombrarla igualmente dando clic derecho con el mouse y seleccionando la opción **Propiedades**. El sistema arrojará el siguiente formulario para añadir el nombre de la carpeta que se desea tener.

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

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

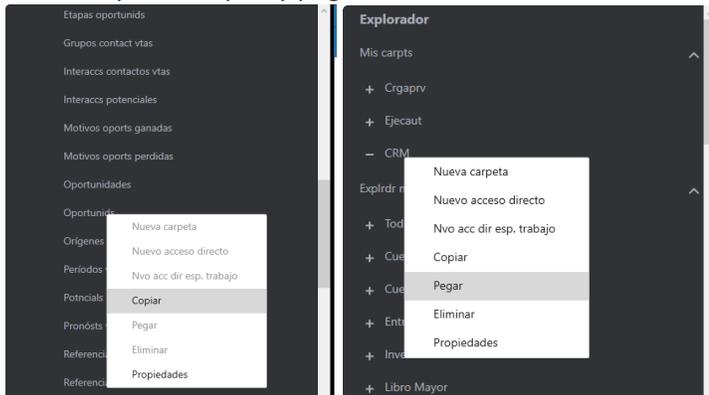


- Para añadir un formulario específico que desee forme parte de la carpeta que acaba de crear, deberá dar clic derecho en dicha carpeta y seleccionar la opción de **Nuevo Acceso Directo**, el sistema mostrará la pantalla para Seleccionar un Formulario.



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

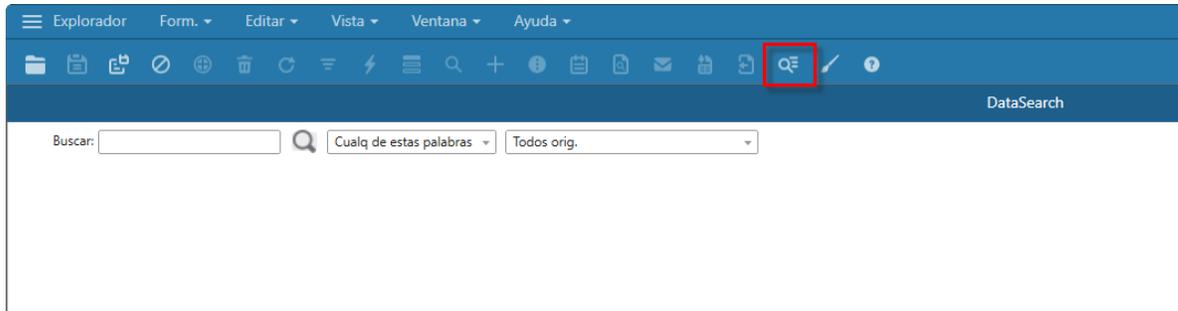
- También puede copiar y pegar formularios desde la vista del menú



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

4.3 Buscar cualquier tipo de registro – Data Search

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



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

Órdenes de clientes

Orden	Fecha orden	Cliente	Nomb Facta a	Contacto	OC cliente
E000000002	08/03/2021	2	SIGMA ALIMENTOS SA DE	8187489200	10018
E000000004	16/03/2021	2	SIGMA ALIMENTOS SA DE	8187489200	10001
IM00000002	16/03/2021	2	SIGMA ALIMENTOS SA DE	LIJANAM	10001
IM00000003	16/03/2021	2	SIGMA ALIMENTOS SA DE	LIJANAM	8187489200

← órdenes de compra en las que SIGMA está asignado.

Contactos vta

Contacto	Nom compl	Dirección [1]	Dirección [3]	Ciudad	Priv/Edo	Tel oficina
VF00002	SIGMA ALIMENTOS SA DE C				MEXICO	8187489200
IM00001	SIGMA ALIMENTOS CONGE			MONTERREY	NLE	8117308414
2	SIGMA ALIMENTOS SA DE C	AVE GOMEZ MORIN 1111	COL CARRIZALEJO	SAN PEDRO GARZA GA	NLE	87489200

← contactos de venta relacionados a SIGMA.

Clientes

Cliente	Enviar a	Contacto [1]	Dirección [1]	Dirección [2]	Ciudad	Priv/Edo	Vendedor
3	0		AVE GOMEZ MORIN 1111	COL CARRIZALEJO	SAN PEDRO GA	NLE	1001A
			SACR70610818	SIGMA ALIMENTOS	66254	MEXICO	

← clientes con nombre SIGMA.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	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 CAMPAÑAS

Marketing – Catálogos Auxiliares de Campañas

5.1.1 Tipos de Campañas:

Objetivo: Permite dar de alta tipos de campañas, actualizar y/o editar

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Tipos de Campaña

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Campaign Types

Datos: Abrir formulario **Campaign Types**. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

Tipo	Descripción
1 EBC	EBC
2 EQD	EQUIPO DEMO
3 EVF	EVENTO FABRICANTE
4 EVI	EVENTO INDUSTRIA
5 GDD	GENERACIÓN DE DEMANDA
6 MAI	MAILING
7 PAT	PATROCINIO
8 SCM	SOCIAL MEDIA
9 SMM	SOCIAL MEDIA + MAILING
*	

- **Type/Tipo:** Código del tipo de campaña.
- **Description/Descripción:** Descripción del tipo de campaña.

Guardar y cerrar formulario.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

5.1.2 Estados de Campañas:

Objetivo: Permite dar de alta los estados de campañas, actualizar y/o editar

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Tipos de Campaña

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Campaign Types

Datos: Abrir formulario **Campaign Statuses**. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

Status	Descripción
1 ▶ ACTIVO	CAMPANA ACTIVA
2 CERRADA	CAMPANA CERRADA
3 COMPLETA	CAMPANA COMPLETADA
4 INACTIVO	CAMPANA INACTIVA
5 PLANIF	CAMPANA EN PLANIFICACION
*	

- **Status/Estado:** Código del estado de la campaña.
- **Description/Descripción:** Descripción del estado de la campaña.

Guardar y cerrar formulario.

Marketing – Generación de Campañas

5.1.3 Registro de Campaña:

Objetivo: Permite dar de alta campañas, actualizar y/o editar

Rol: Marketing

Periodicidad: Por Evento

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Campaigns

Datos: Abrir formulario **Campaign**. Quitar filtro. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

The screenshot shows the 'Campañas' form with the following details:

- Campaign:** COMR000001
- Descripción:** PRUEBA PRE PILOTO
- Tipo:** EVI
- Status:** ACTIVO
- Fecha inici:** 4/1/2021
- End Date:** 4/30/2021
- Expected Revenue:** 15,000,000.00
- Campaign Cost:** 30,000.00
- Expected Leads:** 0
- Leads Generated:** 1
- Opportunities Created:** 1
- Opportunity Value:** 40,600.00

The 'Contacts' table below the form contains the following data:

Contcto	Nom compl	Job Title	Email	Cmpañia	
1	CIM0001	PEREZ, PEDRO	ASISTENTE DE COMPRAS	cmendoza@cimatic.com.mx	SISTEMAS INTEGRALES GRP. SA DE CV - C
2	COMR001	PEREZ, SARAHÍ	GERENTE DE COMPRAS	ejemplo2.ejemplo2.com.mx	ALTOS HORNOS DE MEXICO, SA DE CV

- **Campaña:** Campo para especificar el número de campaña, *Ver documento GJAR-POL-01- Política de uso y administración de sistema ERP* comprobar cómo se genera el número de campaña.
- **Descripción:** Campo para especificar la descripción que tendrá la oportunidad.
- **Tipo:** Campo de selección para establecer el tipo de campaña que se va a generar.
- **Estatus:** Campo de selección para establecer el estatus que tendrá la campaña.
- **Fecha Inicio:** Fecha de inicio de la campaña.
- **Fecha Fin:** Fecha fin de la campaña
- **Moneda:** Moneda de la campaña. La moneda siempre será en MXN
- **Tipo de Cambio:** Campo editable para establecer el tipo de cambio que será utilizado con relación a las oportunidades.
- **Ingreso Esperado:** Campo editable para establecer el ingreso esperado de la campaña.
- **Coste de Campaña:** Campo editable para establecer el coste de la campaña.
- **Generado Events:** Campo no editable, muestra la cantidad de eventos relacionados con la campaña.
- **Oportunidades creadas:** Campo no editable, muestra la cantidad de oportunidades relacionadas con la campaña.
- **Valor oportunidad:** Campo no editable, muestra la suma de los valores de las oportunidades, relacionada con la campaña.

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

- **Contactos:** Se muestran los contactos relacionados a la campaña.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

[Contactos](#) [Arts campaña](#) [Eventos](#) [Oportunidades](#) [Comunicaciones](#)

	Contcto	Nom compl	Cargo	Email	Cmpañía
1	CIM0001	PEREZ, PEDRO	ASISTENTE DE COMPRAS	cmendoza@cimatic.com.mx	SISTEMAS INTEGRALES GRP, SA DE CV - C
2	COMR001	PEREZ, SARAHI	GERENTE DE COMPRAS	ejemplo2.ejemplo2.com.mx	ALTOS HORNOS DE MEXICO, SA DE CV

- **Relacionar Artículos Campañas:** se muestran los artículos relacionados con la campaña.

[Contactos](#) [Arts campaña](#) [Eventos](#) [Oportunidades](#) [Comunicaciones](#)

	Artículo	Descripción

- **Relacionar Eventos:**

[Contactos](#) [Arts campaña](#) [Eventos](#) [Oportunidades](#) [Comunicaciones](#)

	Entr	Descripción	Status	Calidad	DescrIPC territorio
1	COMR000001	LEAD PRUEBA PRE PILOTO	ASIGNADO	Medio	CDMX

- **Relacionar Oportunidades:** se muestran las oportunidades relacionadas con la campaña

[Contactos](#) [Arts campaña](#) [Eventos](#) [Oportunidades](#) [Comunicaciones](#)

	Oportunidad	Descripción	Estado	Valor est.	Etap	Territ	Cerrar %	Moned
1	COMR000001	PRUEBA PRE PILOTO	PERDIDA	40,600.00	GANADA	CDMX	100	MXN

- **Relacionar Comunicaciones:** se muestran las comunicaciones relacionadas con la campaña.

[Contactos](#) [Arts campaña](#) [Eventos](#) [Oportunidades](#) [Comunicaciones](#)

	Número	Tipo	Tema	Fecha de contacto

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

5.2 Leads

Marketing – Catálogos Auxiliares Leads

5.2.1 Orígenes de oportunidad/Leads

Objetivo: Permite dar de alta los orígenes de la oportunidad/leads, actualizar y/o editar

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Origenes oportunids

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunity Source

Datos: Abrir formulario **Opportunity Sources**. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

	Origen	Descripción
1	ASIGFAB	ASIGNADO POR FABRICANTE
2	CAMPAÑA	CAMPAÑA DE MARKETING
3	COMERCIA	COMERCIAL (PROSPECCION)
4	DIRECTO	DIRECTO DEL CLIENTE
*		

- **Source/Origen:** Código del origen de la oportunidad.
- **Description/Descripción:** Descripción del origen de la oportunidad.

Guardar y cerrar formulario

5.2.2 Estados de Leads

Objetivo: Permite dar de los estados del lead, actualizar y/o editar

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Estads eventls

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Lead Statuses

Datos: Abrir formulario **Leads Statuses**. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Status	Descripción
1 ASIGNADO	LEAD ASIGNADO
2 CONVER	CONVERTIDO A OPORTUNIDAD
3 NUEVO	NUEVO LEAD
4 PERDIDO	PERDIDO
*	

- **Status/Estado:** Código del estado del lead.
- **Description/Descripción:** Descripción del estado del lead

Guardar y cerrar formulario

Marketing – Registro de Leads

5.2.3 Registro de Lead a partir de una campaña

Objetivo: Permite registrar un lead, actualizar y/o editarlo

Rol: Marketing

Periodicidad: Por Evento

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

Acceso rápido al formulario: *CTRL+O/Campaigns*

Datos: Abrir formulario *Campaigns*. Seleccionar una campaña. Hacer clic en el botón Leads/Potencial.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

The screenshot shows the 'Campañas' form with the following details:

- Campaign: 1
- Expected Revenue: 250,000.00
- Description: CAMPANA MAILING
- Campaign Cost: 0.00
- Tip: EQD
- Currency: MXN
- Expected Leads: 0
- Status: ACTIVO
- Currency Rate: 1.0000
- Leads Generated: 1
- Fecha inici: 5/4/2021
- Opportunities Created: 0
- End Date: 5/6/2021
- Opportunity Value: 0.00

The 'Leads' button in the right-hand pane is highlighted with a red box.

Crear un nuevo registro, estableciendo los siguientes campos:

The screenshot shows the 'Leads' form with the following details:

- Entr: COMR000003
- Description: PRUEBA
- Cliente: AUTOMATIZACION JAR SA DE CV
- Potencial: SMH0001
- Moneda: MXN
- Campaign: 1 (CAMPANA MAILING)
- Contacto: 57 (LOPEZ, JUAN)
- Origen: CAMPAÑA (CAMPANA DE MARKETING)
- Status: ASIGNADO (LEAD ASIGNADO)
- Quality: Medium
- Territ: [Empty]
- Created By: cimatic
- Create Date: 5/11/2021
- Vendedor: 1001B
- Date Assigned: 5/11/2021

- **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	02	Enero-2021

5.2.4 Registro de Lead

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

Rol: Marketing

Periodicidad: Por Evento

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Leads

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

The screenshot shows the 'Oportunidades' (Opportunities) form in a CRM system. On the left, there is a table listing several leads. The main form area contains the following fields:

- Entr:** AP0000001
- Descripción:** LEAD PILOTO INGETEK 05.06.21
- Cliente:** ZZZ0001 | INGETEK N.O.S ESTRUCTURALES SA DE CV
- Potencial:** [Empty field]
- Moneda:** MXN
- Campaign:** JMS0000001 | CAMPAÑA PRUEBA TALLER 06.05.21
- Contcto:** AP00002 | XALA, LUIS RAFAEL
- Origen:** [Empty field]
- Status:** ASIGNADO | LEAD ASIGNADO
- Quality:** Alto
- Territ:** NL | NUEVO LEON
- Created By:** andrea.palomares
- Create Date:** 5/6/2021
- Vendedor:** AP
- Date Assigned:** 5/6/2021

At the bottom of the form, there is a navigation bar with tabs for 'Oportunidades', 'Estimacs', 'Orders', 'Estimate Projects', and 'Projects'. Below this is a table header for the 'Oportunidades' view:

Oportunidad	Descripción	Estado	Valor est.	Etapas	Territ	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	02	Enero-2021

Marketing/AE/ISR/SC – Interacciones con Leads

5.2.5 Registro de Interacción con referencia a un Lead

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

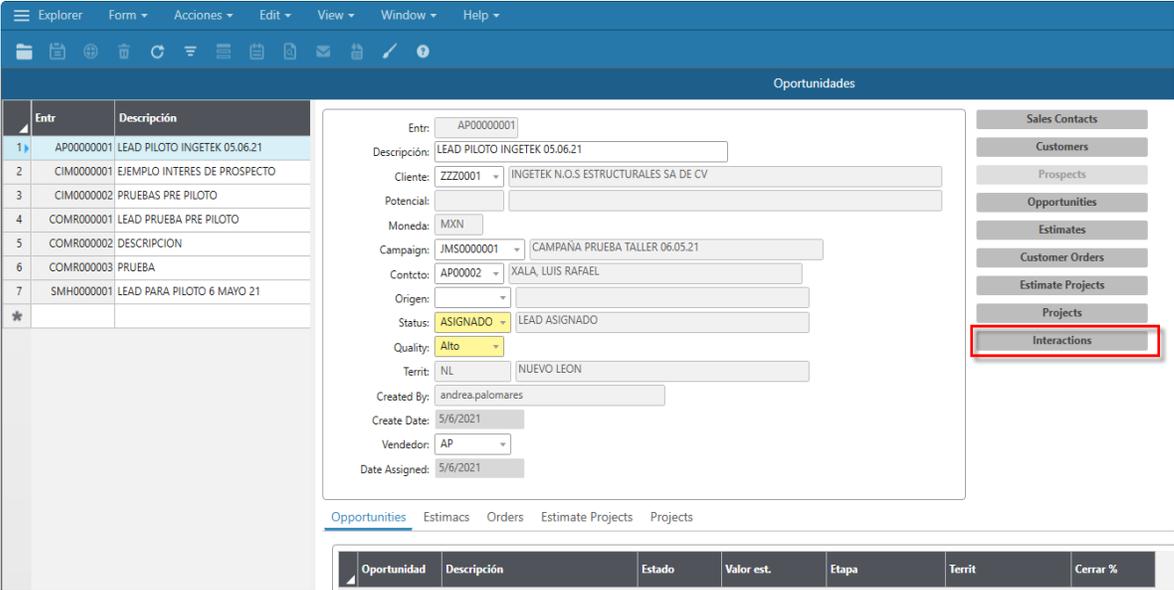
Rol: Marketing/AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Leads

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



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

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Descripción

Interacción: ENVIAR MEETING A LEAD Status: Activo Estado Actual:

Tema: REUNION REUNION Fecha interacción: 5/25/2021 3:35:11 PM

Cliente: AGM0001 Enviar: 0 Fecha seguim: 5/19/2021 12:00:00 AM

Secuencia	Fecha de contacto	Interno	Entrante	Nombre mov
1	5/25/2021 3:35:11 PM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	iliana.morales

- **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:

Conversaciones

Interacción: ENVIAR MEETING A LEAD Status: Activo Estado Actual:

Tema: REUNION REUNION Fecha interacción: 5/25/2021 3:35:11 PM

Cliente: AGM0001 Enviar: 0 Fecha seguim: 5/19/2021 12:00:00 AM

Secuencia	Fecha de contacto	Interno	Entrante	Nombre mov
1	5/25/2021 3:35:11 PM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	iliana.morales

Tipo: Email Alert suscriptores Responder

ENVIAR MEETING A LEAD

Notas

- **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	02	Enero-2021

- **Notas:** notas relacionadas con la interacción

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

The screenshot shows the 'Interacciones clientes' form in the 'General' tab. The 'Cliente' section is highlighted with a red box. The form includes the following fields:

- Interacción:** ENVIAR MEETING A LEAD
- Tema:** REUNION
- Cliente:** AGM0001
- Enviar a:** 0
- Status:** Activo
- Estado Actual:** [dropdown]
- Fecha interacción:** 5/25/2021 3:35:11 PM
- Fecha seguim:** 5/19/2021 12:00:00 AM
- Conversaciones:** General (highlighted)
- Cliente:**
 - Dirección:** [text area]
 - Contacto:** RUEBN DIAZ
 - Tel:** 890809200
 - Fax:** [text field]
 - Otro:** [text field]
- Contact vtas:**
 - Contacto:** [dropdown]
 - Tel:** [text field]
 - Email:** [text field]
- Vendedor:** [dropdown]
- Ref:** [text field]

- **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:

The screenshot shows the 'Interacciones clientes' form in the 'General' tab. The 'Contact vtas' section is highlighted with a red box. The form includes the following fields:

- Interacción:** ENVIAR MEETING A LEAD
- Tema:** REUNION
- Cliente:** AGM0001
- Enviar a:** 0
- Status:** Activo
- Estado Actual:** [dropdown]
- Fecha interacción:** 5/25/2021 3:35:11 PM
- Fecha seguim:** 5/19/2021 12:00:00 AM
- Conversaciones:** General (highlighted)
- Cliente:**
 - Dirección:** [text area]
 - Contacto:** RUEBN DIAZ
 - Tel:** 890809200
 - Fax:** [text field]
 - Otro:** [text field]
- Contact vtas:**
 - Contacto:** AGM0001
 - Tel:** 8116119876
 - Email:** [text field]
- Vendedor:** [dropdown]
- Ref:** [text field]

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

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

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

The screenshot shows the 'General' tab of the CRM interface. The 'Vendedor' field is highlighted with a red box. The form includes fields for 'Interacción', 'Tema', 'Cliente', 'Status', 'Current Status', 'Fecha interacción', and 'Follow-Up Date'. Below these are sections for 'Cliente', 'Sales Contact', 'Vendedor', and 'Reference'.

- **Vendedor:** vendedor relacionado con la interacción

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

The screenshot shows the 'General' tab of the CRM interface. The 'Ref' field is highlighted with a red box. The form includes fields for 'Dirección', 'Contacto', 'Tel.', 'Fax', 'Otro', 'URL Internet', 'Contacto vtas', 'Vendedor', 'Tipo', 'Número', and 'Descripción'. The 'Número' field is also highlighted with a red box.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	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:

Contc to	Nom compl
1	1 JUAN, GONZALEZ
2	2 OROZCO SR, REYNALDO
3	3 ACEVEDO, OSCAR
4	4 ACOSTA, RAFAEL
5	5 ACOSTA, ISMAEL
6	6 ACOSTA, RAYMUNDO
7	7 AGOSTINI, CARLOS
8	8 AGÜERO, ROCIO
9	9 AGUILAR, CONCEPCIÓN
10	10 AGUILAR, JOSUE
11	11 AGUILERA, DANIEL
12	12 AGUILERA, DAVID
13	13 AGUILERA MORALES, ANTONIO
14	14 AGUILLAR COLLIN, ISRAEL
15	15 AGUIRRE, ALFREDO
16	16 AGUIRRE, JESUS
17	17 ALA, MARCO
18	18 ALANIS, SOPHIA
19	19 ALBARRAN, MARIA
20	20 ALCALA, ALEJANDRA
21	21 ALCANTABA, JOSE

Cliente	Nomb	Dirección [1]	Ciudad	Prov/St Code
1	2 SIGMA ALIMENTOS SA DE CV	AVE GOMEZ MORIN 1111	SAN PEDRO GARZA GARCIA	NLE

- **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	02	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 (Department):** 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	02	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.

Marketing – Grupos de Contactos de Venta

5.3.2 Sales Contact Groups /Grupos de Contactos de Venta

Objetivo: Asignar contactos de ventas en los grupos de contactos de ventas.

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Grupos Contact Vtas

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Sales Contact Groups.

Datos: Abrir formulario **Sales Contact Groups**. Quitar filtro. Seleccionar el grupo contactos de ventas.

Registrar los miembros del grupo de contactos en el grid inferior, campo:

The screenshot shows a software interface for managing sales contact groups. On the left, there is a tree view under 'Group Name' with three items: '1 CLIENTES', '2 JMS - Piloto 06.05.21', and '3 PRUEBA CIMATIC'. The main area contains a form with 'Group Name' set to 'CLIENTES' and 'Descripción' also set to 'CLIENTES'. Below the form is a table with the following data:

Contcto	Nom compl	Email
1	CIM0001 PEREZ, PEDRO	cmendoza@cimatic.com.mx
*		

At the bottom of the interface, there are two buttons: 'Send Communication' and 'Add Sales Contacts'.

- **Contcto:** Código del contacto.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Guardar y Cerrar Formulario

AE/ISR/SC – Interacciones de Contactos de Ventas

5.3.3 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

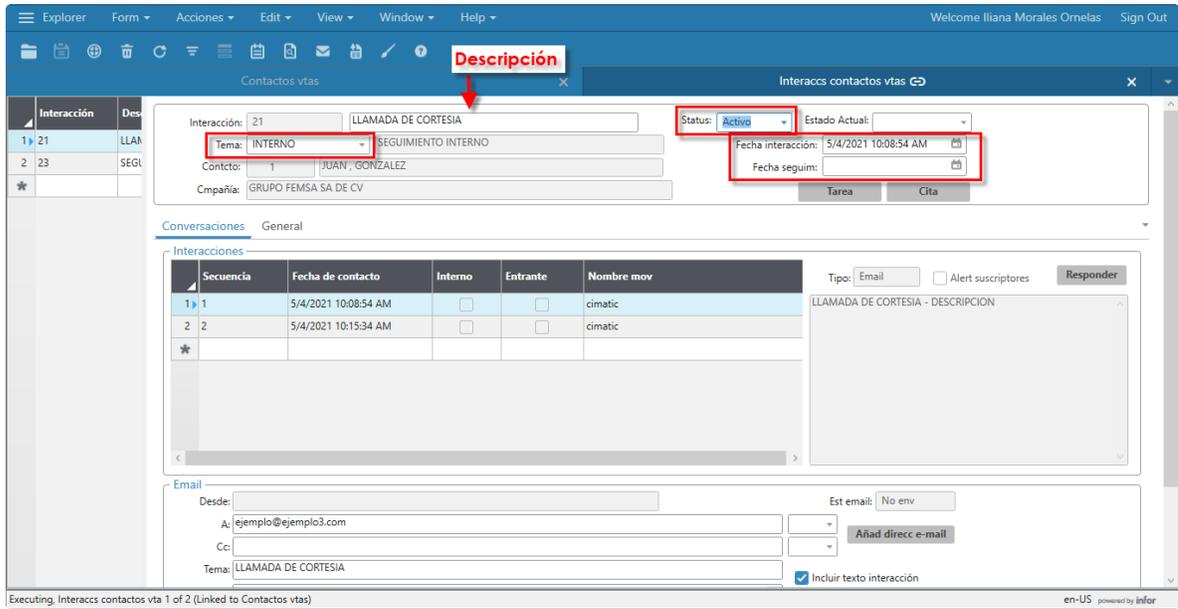
Datos: En el formulario **Contactos vtas(Sales Contacts)**, de clic sobre el botón **Interactions (Interacciones)**:

The screenshot displays the 'Contactos vtas' form in Microsoft Dynamics CRM. The 'Interactions' button is highlighted with a red box. The form shows contact details for 'PEREZ, PANFILO' and a table of interactions with columns: Fecha de contacto, Tema, Tipo, Nombre mov. An interaction is listed for 5/5/2021 12:15:13 PM with the topic 'CITA' and type 'Otro'.

Fecha de contacto	Tema	Tipo	Nombre mov
5/5/2021 12:15:13 PM	CITA	Otro	sandra.muñiz

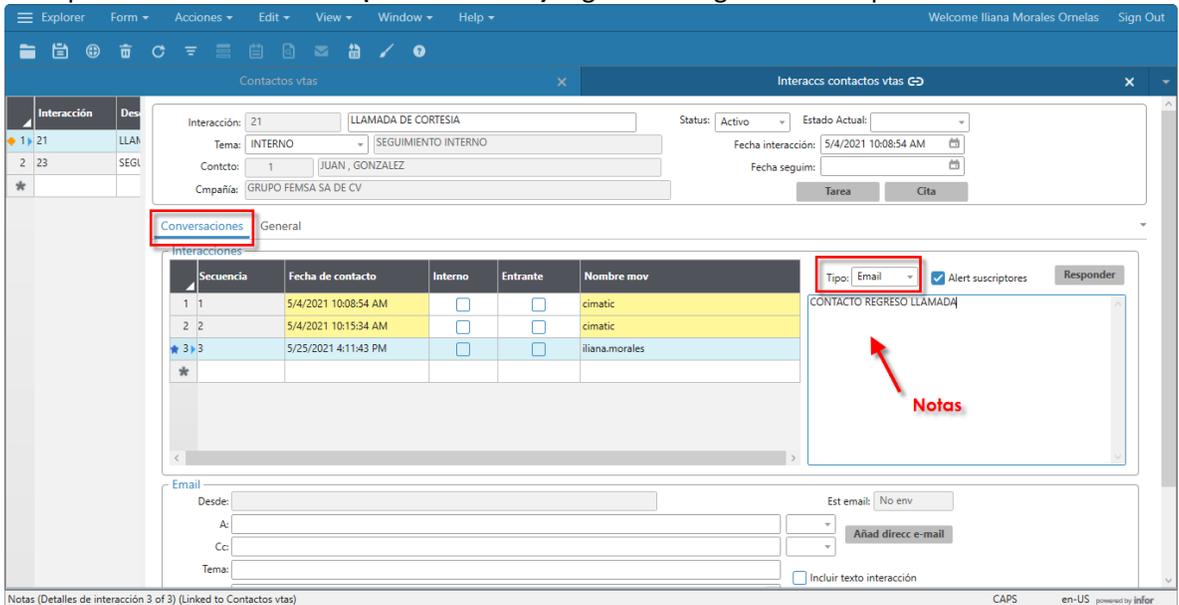
Registre los siguientes campos en el encabezado:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021



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

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



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

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

AE/ISR/SC – Referencias Cruzadas de Contactos de Ventas

5.3.4 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

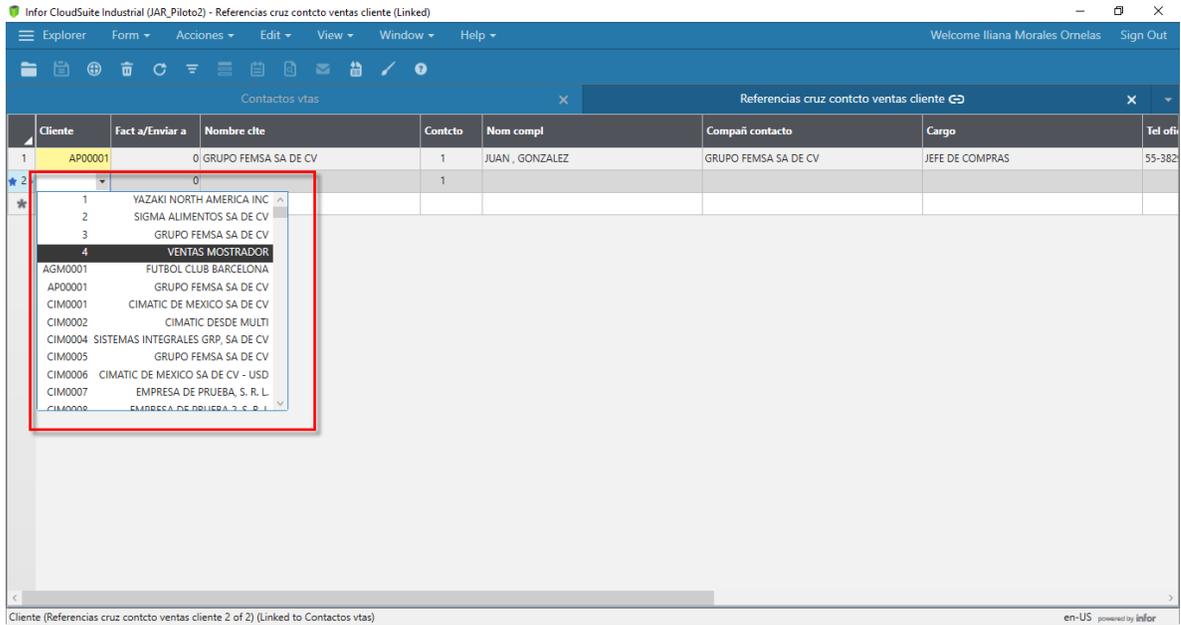
Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Customer X-Ref

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

The screenshot shows the 'Contactos vtas' form. On the left, a table lists contacts with columns 'Contcto' and 'Nom compl'. The first contact is selected. The main form area contains fields for 'Contcto', 'Cargo', 'Apellido', '1* nombre', 'IN:', 'Sufijo:', 'Nom compl', 'Cmpañía', 'Dirección [1-4]', 'Ciudad', 'Prov/St Code', 'País', 'Tel oficina', 'Tel móvil', 'Departamento', 'Fecha creacn', and 'Creado'. A sidebar on the right contains buttons: 'Ref cruz clntes...' (highlighted), 'Ref cruz potenc...', 'Ref cruz vendedores...', 'Interacciones', 'Sinc ent MS Outlook', 'Sinc sal MS Outlook', and 'Sinc sal tod MS Outlook'. At the bottom, a 'Fact a cliente' section shows a table with columns 'Cliente', 'Nomb', 'Dirección [1]', 'Ciudad', 'Prov/St Code', and 'State'.

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	02	Enero-2021



Posteriormente de clic en *Guardar y Cerrar Formulario*

5.3.5 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	02	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...)**

The screenshot shows the 'Referencias cruz contactos vtas potenc' form in the Infor CloudSuite Industrial application. The 'Ref cruz potenc...' button is highlighted with a red box. The form displays contact details for JUAN GONZALEZ, including company (GRUPO FEMSA SA DE CV), address, and phone numbers. The 'Potencial' field is currently empty.

Registre la clave del Prospecto en el campo Potencial.

The screenshot shows the 'Referencias cruz contactos vtas potenc' form in the Infor CloudSuite Industrial application. The 'Potencial' field is highlighted with a red box, and the value 'SMH0001 AUTOMATIZACION JAR SA DE CV' is entered. The form also displays a table with columns for 'Potencial', 'Compañía potenc', 'Contacto', 'Nom compl', 'Compañ contacto', 'Cargo', and 'Tel oficina'.

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	02	Enero-2021

5.3.6 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...)**

Vendedor	Nomb	Address	Clasificación	Descripción
1 1001	APELLIDOS, NOMBRE	APELLIDOS, NOMBRE	AE	EJECUTIVO DE CUENTA

Registre la clave del vendedor en el campo Vendedor.

Contcto	Contact's Name	Vendedor	Salesperson's Name	Address	Clasificación	Descripción
1 56	RONALDO, CRISTIANO	VF	FLORES, VICTOR	FLORES, VICTOR Nuevo Leon NLE	AE	EJECUTIVO DE CUENTA

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

AE/ISR/SC – Solicitar Alta de Prospecto

5.3.7 Solicitud para dar de alta Prospecto

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

Rol: AE/ISR/SC

Periodicidad: Por Evento

Datos: Deberá usarse la siguiente liga de surveymonkey para hacer la solicitud de alta de prospecto. <https://es.surveymonkey.com/r/SolicitudMktJAR>

FlashForward EL FUTURO ES AHORA

Solicitud de Marketing

* Elija la solicitud que desea realizar:

Techday
 Eventos Deck
 Tour virtual
 Tarjetas de acceso
 Tarjetas de presentación
 Firmas de correo
 Uniformes
 Promocionales
 Alta de Prospecto en CRM
 Asignación de cuenta CRM

Siguiente

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

5.4 Prospectos

Marketing – Registro de Prospecto

5.4.1 Dar de alta y/o modificar prospecto

Objetivo: Permite dar de alta prospectos, actualizar y/o editar

Rol: Marketing

Periodicidad: Por Evento

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Prospects

Datos: Abrir formulario **Potncials (Prospects)**. Quitar filtros. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

Nom compl	Contacto	Job Title	Tel oficina	Tel móvil	Teléf part	Fax	Email
LOPEZ, JUAN	57	GERENTE DE PROYECTOS	80489200				

- **Potencial (Potencial):** Identificador del potencial, *ver GJAR-POL-01-Política de uso y administración de sistema ERP-2* para la definición del identificador.
- **Compañía (Company):** Nombre de la compañía del prospecto
- **Dirección [1] (Address 1):** Dirección de la compañía del prospecto.
- **Dirección [2] (Address 2):** Dirección de la compañía del prospecto.
- **Tax Id/VAT Id:** (solo prospectos extranjeros) Tax ID de la compañía a la que pertenece el prospecto
- **Vendedor (Salesperson):** vendedor relacionado al prospecto.
- **Idioma (Language):** Idioma por defecto del prospecto
- **SIC:** Código SIC relacionado con el prospecto.
- **Nombre Comercial (Tradename):** Nombre comercial del prospecto
- **Moneda:** Moneda del prospecto
- **Ciudad (City):** Ciudad relacionada con la dirección del prospecto

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

- **Prov/St Code** Provincia/Estado del prospecto
- **CP (Postal/ZIP):** Código postal del prospecto
- **País (Country):** País dónde se encuentra el prospecto
- **Tipo:** Tipo de Industria relacionado con el prospecto
- **Territorio (Territ):** Territorio relacionado con el prospecto.
- **Equip vtas (Sales Team):** Equipo de ventas relacionado al prospecto.
- **Tel:** Teléfono del prospecto
- **URL Internet:** Página web de prospecto
- **Cliente corp (Corporate Cust):** (opcional) Si el prospecto pertenece a un cliente corporativo y cual es.

En la pestaña Códcs (Codes):

- **IVA:** Establecer el IVA aplicable al prospecto

Guardar y cerrar formulario

5.4.2 Asignar contacto de venta al prospecto

Objetivo: Permite asignar contactos de ventas a un prospecto, de igual manera se pueden desasignar

Rol: Marketing

Periodicidad: Por Evento

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

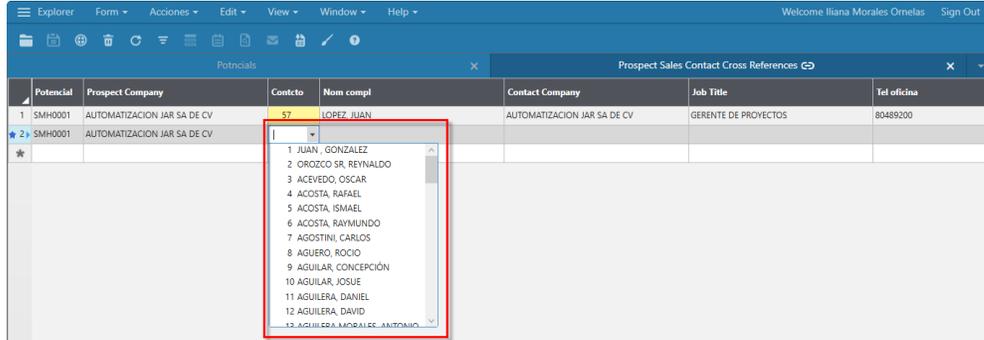
Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Prospects

Datos: Abrir formulario **Potncials(Prospects)**. Seleccionar un prospecto. Hacer clic en el botón **Ref Cruz Contact Vtas (Sales Contacts X-Ref)**.

Nom compl	Contcto	Cargo	Tel oficina	Tel móvil	Teléf part
1 LOPEZ, JUAN	57	GERENTE DE PROYECTOS	80489200		

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

En el formulario **Referencia cruz contacto vtas potenc (Prospect Sales Contact Cross References)** registre a clave del contacto de ventas campo Contacto.



Guardar y cerrar formulario

5.4.3 Asignar cuenta de prospecto a vendedor(es)

Objetivo: Permite asignar la cuenta del prospecto a los vendedores, de igual manera se pueden desasignar

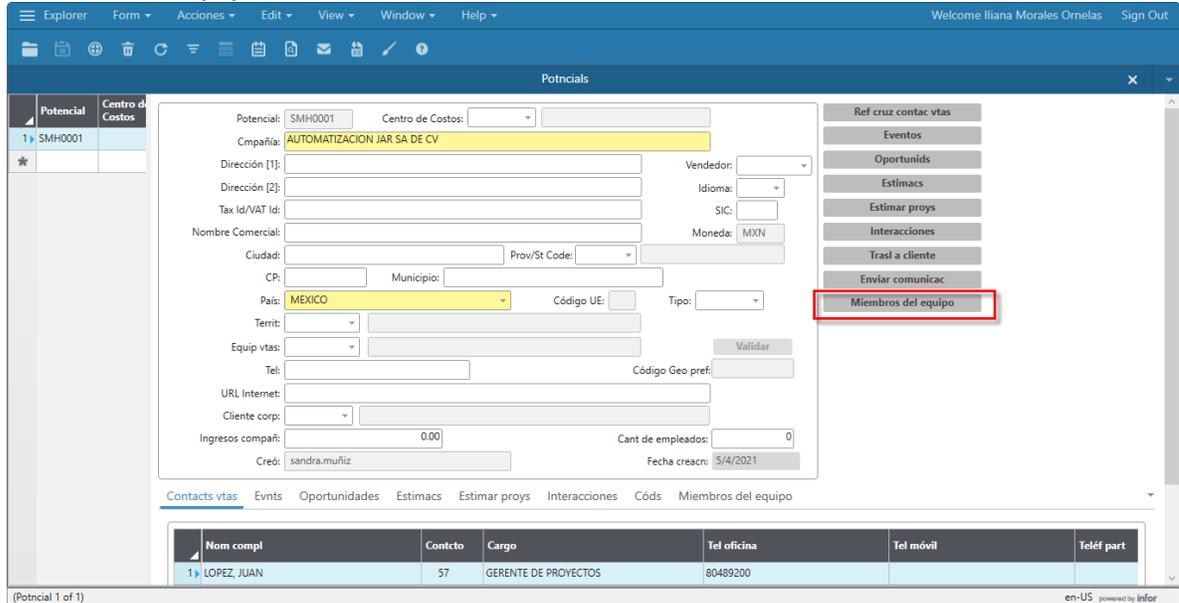
Rol: Marketing

Periodicidad: Por Evento

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Prospects

Datos: Abrir formulario **Potncials(Prospects)**. Seleccionar un prospecto. Hacer clic en el botón **Miembros del equipo (Sales Team)**



Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

En el formulario **Referencia cruz miembro potenc (Prospect Member Cross)** registre el número de empleado del vendedor en el campo N° ref

Guardar y cerrar formulario

AE/ISR/SC – Interacciones con Prospecto

5.4.4 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)**.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Nom compl	Contacto	Cargo	Tel oficina	Tel móvil	Teléf part
1 > LOPEZ, JUAN	57	GERENTE DE PROYECTOS	80489200		

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

Secuencia	Fecha de contacto	Interno	Entrante	Nombre mov
1 > 1	5/25/2021 5:57:37 PM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	iliana.morales

- **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:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Interacción: [] Status: Activo Estado Actual: []
 Tema: [] Fecha interacción: 5/25/2021 5:56:56 PM
 Potencial: SMH0001 Fecha seguim: []
 Cmpaña: [] Tarea Cita

Conversaciones: General

Secuencia	Fecha de contacto	Interno	Entrante	Nombre mov
1	5/25/2021 5:56:56 PM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	iliana.morales

Tipo: Email Alert suscriptores Responder
 Notas: Llamar a Prospecto

Desde: [] Est email: No env
 A: []
 Cc: [] Añad direcc e-mail
 Tema: []
 Incluir texto interacción

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

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

Interacción: [] Status: Activo Estado Actual: []
 Tema: [] Fecha interacción: 5/25/2021 5:56:56 PM
 Potencial: SMH0001 Fecha seguim: []
 Cmpaña: [] Tarea Cita

Conversaciones: General

Cliente

Dirección: AUTOMATIZACION JAR SA DE CV MEXICO
 Tel compañía: []

URL Internet: [] Iniciar

Contacto
 Contcto: []
 Tel: []
 Email: []

Vendedor
 Vendedor: []

Ref

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

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

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Interacción: [] Status: Activo Estado Actual: []
 Tema: [] Fecha interacción: 5/25/2021 5:56:56 PM
 Potencial: SMH0001 Fecha seguim: []
 Cmpañía: [] Tarea Cita

Conversaciones: **General**

Cliente
 Dirección: AUTOMATIZACION JAR SA DE CV MEXICO Tel compañía: []
 URL Internet: [] Iniciar

Contacto
 Contacto: []
 Tel: []
 Email: []

Vendedor
 Vendedor: []

Ref

Tel (Interaccs potenciales 1 of 1) (Linked to Potncials) en-US powered by Infor

- **Contacto:** contacto relacionado en esta interacción

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

Potencial: SMH0001 Fecha seguim: []
 Cmpañía: [] Tarea Cita

Conversaciones: **General**

Cliente
 Dirección: AUTOMATIZACION JAR SA DE CV MEXICO Tel compañía: []
 URL Internet: [] Iniciar

Contacto
 Contacto: 57 LOPEZ, JUAN
 Tel: 80489200
 Email: []

Vendedor
 Vendedor: []

Ref
 Tipo origen: []
 Núm origen: []
 Descripción: []

Contacto (Interaccs potenciales 1 of 1) (Linked to Potncials) en-US powered by Infor

- **Vendedor:** vendedor relacionado en esta interacción.

Guardar y cerrar formulario

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

5.5 Oportunidades

TI – Catálogos Auxiliares Oportunidades

5.5.1 Opportunity Sources / Orígenes de oportunidad

Objetivo: Permite dar de alta los orígenes de la oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: TI

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Orígenes oportunids

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunity Sources

Datos: Abrir formulario **Orígenes oportunids (Opportunity Sources)**. Crear un nuevo registro.

Registrar los siguientes campos:

	Origen	Descripción
1	ASIGFAB	ASIGNADO POR FABRICANTE
2	CAMPAÑA	CAMPAÑA DE MARKETING
3	COMERCIA	COMERCIAL (PROSPECCION)
4	DIRECTO	DIRECTO DEL CLIENTE
*		

- **Origen (Source):** Código del origen de la oportunidad.
- **Descripción (Description):** Descripción del origen de la oportunidad.

Guardar y Cerrar formulario

5.5.2 Opportunity Status / Estados de oportunidad

Objetivo: Permite dar de alta los estados de la oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: TI

Periodicidad: Periódicamente

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunity Statuses

Datos: Abrir formulario **Estados Oportunids (Opportunity Statuses)**. Crear un nuevo registro.

Registrar los siguientes campos:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Estado	Descripción	Incluir en pronóst
1 CERRADA	CERRADA	<input type="checkbox"/>
2 NUEVO	NUEVO	<input checked="" type="checkbox"/>
3 PERDIDA	PERDIDA	<input type="checkbox"/>
4 PROGRESO	EN PROGRESO	<input checked="" type="checkbox"/>
*		

- **Estado (Status):** Código del estado de la oportunidad.
- **Descripción (Description):** Descripción del estado de la oportunidad.
- **Include in forecast/Incluir en pronóstico (si/no):** Si selecciona esta casilla, las oportunidades con el estado seleccionado estarán disponibles al crear un nuevo pronóstico de ventas en el formulario Pronósticos de ventas. **Esta opción no se utilizará.**

Guardar y Cerrar

5.5.3 Opportunity Stages / Etapas de oportunidad

Objetivo: Permite dar de alta las etapas de la oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: TI

Periodicidad: Periódicamente

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunity Stages

Datos: Abrir formulario ***Etapa Oportunids (Opportunity Stages)***. Crear un nuevo registro.

Registrar los siguientes campos:

Etapa	Descripción	Cerrar %
1 CALIFICACIÓN	OPORTUNIDAD CALIFICADA	10
2 COMPROMISO	COMPROMISO	90
3 GANADA	GANADA	100
4 NEGOCIACION	NEGOCIACION	60
5 PERDIDA	PERDIDA	0
6 PROPUESTA	PROPUESTA	30
*		

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

- **Etapa (Stage):** Numero y Id de la etapa.
- **Descripción (Description):** Descripción de la etapa.
- **Cerrar %: (Close %):** Porcentaje predeterminado para esta etapa de la oportunidad.

Guardar y cerrar formulario.

5.5.4 Opportunity Won Reason Codes / Motivos de oportunidad ganada

Objetivo: Permite dar de alta los motivos por los que se ganó la oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: TI

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Motivos oports ganada

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunity Won Reasons

Datos: Abrir formulario **Motivos oports ganada (Opportunity Won Reasons)**. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

	Cód	Descripción
1	CER	CERTIFICACIONES
2	COB	COBERTURA
3	NIV	NIVEL DE PARTNER
4	PRE	PRECIO
5	REL	RELACIONAMIENTO
*		

- **Cod (Code):** Código para identificar el motivo por el que se ganó la oportunidad.
- **Descripción (Description):** Descripción del motivo por el que se ganó la oportunidad.

Guardar y cerrar formulario.

5.5.5 Opportunity Lost Reason Codes / Motivos de oportunidad perdida

Objetivo: Permite dar de alta los motivos por los que se perdió la oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: TI

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Motivos oports perdida

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunity Lost Reasons

Datos: Abrir formulario **Motivos oports perdida (Opportunity Lost Reasons)**. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

	Cód	Descripción
1	CAN	CANCELACION
2	COM	COMPETENCIA
3	OTR	OTRO
4	PRE	PRECIO
5	SEG	FALTA DE SEGUIMIENTO
*		

- **Cod (Code):** Código para identificar el motivo por el que se perdió la oportunidad.
- **Descripción (Description):** Descripción del motivo por el que se perdió la oportunidad.

Guardar y cerrar formulario.

5.5.6 Tipos de Tareas de Oportunidades

Objetivo: Permite dar de alta los tipos de tarea de la oportunidad, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: TI

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Tipos Tareas oports

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunity Task Types

Datos: Abrir formulario **Tipos Tareas oports (Opportunity Task Types)**. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Tipo objeto	Descripción
1 INTERNO	SEGUIMIENTO INTERNO
2 LLAMADA	LLAMADAS
3 REUNION	REUNIONES
4 RIESGO	ANALISIS DE RIESGO
5 TAREA	NO USAR
*	

- **Tipo objeto (Task Type):** Código para identificar el tipo de tarea.
- **Descripción (Description):** Descripción del tipo de tarea.

Guardar y cerrar formulario.

5.5.7 Territorios

Objetivo: Permite dar de alta los territorios, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: TI

Periodicidad: Periódicamente

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Territories

Datos: Abrir formulario **Territorios (Territories)**. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

Cód	Territ
1 BIX	BAJIO
2 CDMX	CDMX
3 NL	NUEVO LEON
4 NORTE	NORTE
5 SUR	SUR
*	

- **Cod (Code):** Código del territorio.
- **Territ (Territory):** Descripción del territorio.

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Guardar y cerrar formulario.

Marketing – Equipos de Ventas

5.5.8 Equipos de Ventas

Objetivo: Permite dar de alta equipos de venta, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Sales Teams

Datos: Abrir formulario **Equips vtas (Sales Teams)**. Quitar filtro. Crear un nuevo registro. Registrar los siguientes campos:

ID equip	Nom equip	Descripción
AUAS	ALINEACION SOFTWARE AUTO	JAR

Externo	N° ref	Nomb	N° teléfono	Email
1	47	MEDRANO, OBERLIN		
2	51	BOYER, RASARIS		
3	56	REYES, REYNALDO		
4	57	ARIAS, ADDY		

- **ID equip (Team ID):** Código del equipo
- **Nom equip (Team Name):** Nombre del equipo
- **Descripción (Description):** Descripción del equipo.

Guardar y cerrar

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

5.5.9 Vendedores en equipos de ventas

Objetivo: Permite asignar vendedores en equipo de ventas, de igual manera se pueden desasignar.

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Ciente/CRM/Equips vtas

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Sales Contact/Sales Teams

Datos: Abrir formulario **Equips vtas (Sales Teams)**. Quitar filtro. Seleccionar el equipo de ventas. Registrar los miembros del equipo de ventas en la pestaña Team Members/Miembros equip, el campo:

ID equip	Nom equip	Descripción
AUAS	ALINEACION SOFTWARE AUTO	JAR

Externo	Nº ref	Nomb	Nº teléfono	Email
1	47	MEDRANO, OBERLIN		
2	51	BOYER, RASARIS		
3	56	REYES, REYNALDO		
4	57	ARIAS, ADDY		
5				

Nº ref	Nomb
1	ABURTO, MOISES
2	HUERTA, VICTOR
3	FLORES, VICTOR
4	SOTO, RAMSES
5	HERNANDEZ, NORA
6	PEREZ, RAUL
7	CASILLAS, FRANCISCO
8	OVIN, SOFIA
9	BUENDIA, ANGEL
10	PALOMARES, ANDREA
11	SANCHEZ, BLANCA
12	VAZQUEZ, DAVID
13	OLITO, NORA

- **RefNum:** Numero de empleado

Guardar y cerrar formulario

5.5.10 Competidores

Objetivo: Permite dar de alta competidores, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Ciente/CRM/Competitors

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Competitors

Datos: Abrir formulario **Competitors (Competitors)**. Quitar filtro. Crear un nuevo registro, estableciendo los siguientes campos:

- **Cmpañía (Company):** Nombre de la compañía.
- **Tel oficina (Office Phone):** número de teléfono de la oficina del competidor.

Guardar y cerrar formulario.

5.5.11 Grupos contactos de ventas

Objetivo: Permite dar de alta grupos de contactos de venta, de igual manera se pueden actualizar y/o editar. Son agrupaciones de contactos de venta.

Rol: Marketing

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Grupos contact vtas

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Sales Contact Groups

Datos: Abrir formulario **Grupos contact vtas (Sales Contact Groups)**. Quitar filtro. Crear un nuevo registro, estableciendo los siguientes campos:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

- **Nomb grupo:** Código del grupo.
- **Descripción:** Descripción del grupo.

Guardar y cerrar formulario.

5.5.12 Temas de Interacción

Objetivo: Permite dar de alta temas para las interacciones, de igual manera se pueden actualizar y/o editar.

Rol: TI

Periodicidad: Periódicamente

Acceso al formulario: *Explorador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Temas Interacción*

Acceso rápido al formulario: *CTRL+O/Interaction Topics*

Datos: Abrir formulario **Temas Interacción (Interaction Topic)**. Quitar filtro. Crear un nuevo registro, estableciendo los siguientes campos:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

- **Tipo interacción:** Selecciona entre Cliente, Potencial, Contacto vtas y Proveed.
- **Tema:** Código del tema
- **Descripción:** Descripción del tema.

Guardar y cerrar formulario.

AE/ISR/SC – Registro de Oportunidades

5.5.13 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	02	Enero-2021

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

- **Descripción:** descripción corta de la oportunidad
- **Origen:** origen de la oportunidad
- **Status:** estatus actual de la oportunidad
- **Vendedor:** vendedor relacionado con la oportunidad
- **Etap:** 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	02	Enero-2021

- **NBI:**

En la pestaña General:

- **Valor est:** valor estimado de la oportunidad
- **Centro de Costos:** centro de costos relacionado con la oportunidad
- **Fecha cierre project:** 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

5.5.14 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	02	Enero-2021

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

- **Descripción:** descripción corta de la oportunidad
- **Origen:** origen de la oportunidad
- **Status:** estatus actual de la oportunidad
- **Vendedor:** vendedor relacionado con la oportunidad
- **Etap:** 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	02	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

5.5.15 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/Oportunities

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	02	Enero-2021

Descripción

Oportunidad: 1 RENOVACION VRTX

Entr: []

Cliente: 2 Potencial: []

SIGMA ALIMENTOS SA DE CV

Origen: DIRECTO

Status: PROGRESO

Vendedor: 1001A

Etapa: CALIFICACION

Contcto: 2 OROZCO SR, REYNALDO

Id Opp Mfg: MFG-ID

Territ: []

NBI

Campaña: FY21H10001 Campaña Prueba Taller MKT

General Tars Estimacs Líneas estimación Proyectos estimac Órdens Líneas ordn Proyectos Artículos Competidores Miemb equip Equipo Ventas

Valor est.: 100,000.00 Motivo gan: []

Cerrar %: 10 Motivo pérdida: []

Moneda: MXN Centro de Costos: I03CNM CLIENTE NACIONAL PESOS TI ITEM

Fecha creacn: 3/8/2021 Fecha Recotización: []

Fecha cierre proyect: 4/10/2021 Fecha de cierre: []

Semana Cierre Proy: 15 Creada por: victor.flores

Monto del competidor: 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
- **NBI:**

En la pestaña General:

General Tars Estimacs Líneas estimación Proyectos estimac Órdens Líneas ordn Proyectos Artículos Competidores Miemb equip Equipo Ventas

Valor est.: 100,000.00 Motivo gan: []

Cerrar %: 10 Motivo pérdida: []

Moneda: MXN Centro de Costos: I03CNM CLIENTE NACIONAL PESOS TI ITEM

Fecha creacn: 3/8/2021 Fecha Recotización: []

Fecha cierre proyect: 4/10/2021 Fecha de cierre: []

Semana Cierre Proy: 15 Creada por: victor.flores

Monto del competidor: 0.00

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

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

Guardar y Cerra formulario

5.5.16 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*

The screenshot shows the 'Oportunids' form in a web application. The top navigation bar includes 'Explorer', 'Form', 'Acciones', 'Edit', 'View', 'Window', and 'Help'. The main content area is titled 'Oportunids' and contains a table of opportunity details on the left and a form on the right. The table lists various opportunity types, with 'PROPUESTA COM' selected. The form on the right displays details for opportunity 'AP00000001' titled 'PROPUESTA COMPUTO COLOMBIA'. It includes fields for 'Entr:', 'Cliente' (AP00001), 'Potencial', 'Origen' (DIRECTO), 'Status' (PROGRESO), 'Vendedor' (AP), 'PALOMARES, ANDREA', 'Etapa' (COMPROMISO), 'Contacto' (1), 'JUAN, GONZALEZ', 'Id Opp Mfg' (2100842), 'Territ' (BJX), 'BAJIO', and 'Campaign'. A sidebar on the right contains buttons for 'Tars', 'Estimates', 'Estimate Projects', 'Customer Orders', 'Projects', 'Team Members', and 'Sales Team'. The 'Tars' button is highlighted with a red box. Below the form, there are tabs for 'General', 'Tasks', 'Estimates', 'Estimate Lines', 'Estimate Projects', 'Orders', 'Líneas ordn', 'Projects', 'Items', 'Competitors', 'Team Members', and 'Sales Team'. The 'General' tab is active, showing fields for 'Valor est.' (10,000.00), 'Cerrar %' (90), 'Moneda' (MXN), 'Create Date' (5/4/2021), 'Projected Close Date' (5/28/2021), 'Proj Close Week' (22), 'Reason Won', 'Reason Lost', 'Cost Center' (102CNM), 'Requote date' (5/14/2021), 'Close Date', and 'Created By' (andrea.palomares).

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	02	Enero-2021

The screenshot shows a software interface with a menu bar (Explorer, Form, Acciones, Edit, View, Window, Help) and a toolbar. The main window is titled 'Oportunids' and contains a table on the left with columns 'Oportunidad' and 'Descripción'. The table has 5 rows, with the first row selected. To the right of the table is a form for editing a task. The form fields are: Oportunidad: 1 (RENOVACIÓN VRTX), Tar: 1 (COTIZAR EQUIPOS), Tipo objeto: TAREA, Status: Cerrado, Vendedor: 1001A, Prop: andrea.palom, Fecha creacn: 3/8/2021, Creó: victor.flores, Prioridad: Alto, Fecha vencimiento: 3/15/2021, Fecha termin: 3/8/2021, and a checked checkbox for Obligtrio.

- **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

5.6 Estimaciones

5.6.1 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	02	Enero-2021

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

En encabezado:

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

Guardar registro.

En líneas:

- **Artículo:** 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	02	Enero-2021

Guardar registro.

5.6.2 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)**

The screenshot displays the 'Estimates Quick Entry' application window. The main form contains the following details:

- Estimación:** AGM0000002
- Status:** Working
- Fecha de cotización:** 5/4/2021
- Cliente:** AGM0001 - FUTBOL CLUB BARCELONA
- Expiration Date:** 6/3/2021
- Enviar a:** 0 - FUTBOL CLUB BARCELONA
- Vendedor:** AG
- Potencial:**
- Taken By:** AGM
- Oportunidad:** AGM0000001
- Total precio:** 232,000.00
- Cost Center:** 002ONU - CLIENTE NACIONAL DOLARES TI CEB-MTY
- Delivery Terms:** FOB - LIBRE A BORDO
- Create Date:** 5/4/2021
- Created By:** aljandrogarc
- Update Date:** 5/4/2021
- Update By:** aljandrogarc

Buttons visible include: Select/Deselect, Copy Orders, Quick Response Form (highlighted), Quick Worksheet, Generate Document, and a 'Línea' section with Source, Get CTP, Reprice, Configure, and Printing Estimate.

Select	CO Num	COLine	Línea	Artículo	Item Description	Cant. pedida	U/M	Precio unitario	Precio extend	Print Quote Price
1	✓	0100000006	0	1 LA-5420 JS-256GSSD-16G-3PS	LAPTOP DELL LATITUDE 5420	200.000	PZA	1,000.00000	200,000.00	0.00
14	*									

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

Estimación

31/05/2021 05:20:20 p. m.


JAR ELECTRONICA APLICADA SA DE CV
 AVENIDA LAZARO CARDENAS 1007 LOCAL 201 36
 VALLE DE SAN AGUSTIN
 SAN PEDRO GARZA GARCIA NLE 66278
 MEXICO
 +52 (81) 8048 9200

Cliente: COMR001
 ALTOS HORNOS DE MEXICO, SA DE CV
 CAMINO A TULTEPEC#1
 BARRIO ANTIGUO
 TULTEPEC MEX 02040
 MEXICO
Tel: 5515000771
Fax:

Estimación	Cond	Fecha de cotización	Fecha caducidad	Vendedor	Moneda cliente
COMR0000 01		27/04/2021	27/05/2021	1001	MXN PESOS

Cantidad	Artículo	Precio unitario	Precio extend
1.000	PZA CIM EQUIPO DE PRUEBA	10,000.00000	10,000.00
1.000	PZA D2300 MULTIFUNCIONAL XEROX MOD 30394	30,000.00000	30,000.00

Importe venta:	40,000.00
Desc orden(0.0000%):	0.00
Recargo:	N/D
Imp vtas:	6,400.00
Cargos varios:	0.00
Total:	46,400.00

ORDER TEXT1 - ORDER ENTRY PARAMETERS ORDER TEXT2 - ORDER ENTRY PARAMETERS ORDER TEXT3 - ORDER ENTRY PARAMETERS

5.6.3 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/Oportunities

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Oportunities

Datos: Abrir formulario **Oportunities**. Quitar filtro. Seleccionar la oportunidad. En el encabezado actualice:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

The screenshot displays a CRM application window titled 'Oportunidad'. The main form contains the following fields:

- Oportunidad: 1 RENOVACION VRTX
- Entr: [Empty]
- Ciente: 2 Potencial: [Empty]
- SIGMA ALIMENTOS SA DE CV
- Vendedor: 1001A
- Contcto: 2 OROZCO SR, REYNALDO
- Territ: [Empty]
- Campaign: FY21H10001 Campaña Prueba Taller MKT
- Origen: DIRECTO
- Status: PROGRESO
- Etapas: CALIFICACION
- Id Opp Mfg: MFG-ID
- NBI

The 'General' tab is active, showing:

- Valor est.: 100,000.00
- Cerrar %: 10
- Moneda: MXN
- Create Date: 3/8/2021
- Projected Close Date: 4/10/2021
- Proj Close Week: 15
- Competitor amount: 0.00
- Reason Won: [Empty]
- Reason Lost: [Empty]
- Cost Center: 103CNM
- CLIENTE NACIONAL PESOS TI ITESM
- Requote date: [Empty]
- Close Date: [Empty]
- Created By: victor.flores

- **Status:** estatus en la que se encuentra la oportunidad
- **Etapas:** etapa en la que se encuentra la oportunidad

En pestaña General actualice:

- **Valor est.:** valor actual estimado de la oportunidad

Guardar y cerrar.

5.6.4 Copiar una estimación en otra estimación

Objetivo: Formulario para copiar estimaciones en estimaciones, estimaciones en órdenes, órdenes en estimaciones u órdenes 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	02	Enero-2021

- **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:

- **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 cuadrícula inferior podrá consultar el numero de la nueva estimación en la columna "Orden".

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

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

5.6.5 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/Oportunities

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Oportunities

Datos: Abrir formulario **Oportunities**. Quitar filtros. Seleccionar oportunidad. En el encabezado actualice:

- **Status:** estatus actual de la estimación

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

- **Etapas:** etapa actual de la estimación

En pestaña General:

- Registrar el motivo por el que se ganó, en el campo Motivo gana:
o
- Registrar el motivo por el que se perdió, en el campo Motivo pérdida:

Guardar y cerrar.

5.7 Convertir a Cliente

5.7.1 Convertir prospecto en cliente

Objetivo: Permite registrar convertir un prospecto a cliente manteniendo todos los registros y actualizando las referencias cruzadas existentes

Rol: Auxiliar de Facturación

Periodicidad: Por Evento

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Prospects

Datos: Abrir formulario **Prospects**. Seleccionar un prospecto. Hacer clic en el botón *Move to Customer*.

The screenshot shows the 'Potncials' form in a CRM system. The form is titled 'Potncials' and has a menu bar at the top with options like 'Explorer', 'Form', 'Acciones', 'Edit', 'View', 'Window', and 'Help'. The main form area contains several fields: 'Potencial' (SMH0001), 'Cost Center' (dropdown), 'Cmpañia' (AUTOMATIZACION JAR SA DE CV), 'Dirección [1]', 'Dirección [2]', 'Tax Id/VAT Id', 'Tradenname', 'Ciudad', 'CP', 'País' (MEXICO), 'Territ', 'Sales Team', 'URL Internet', 'Corporate Cust', 'Ingresos compañ', 'Created By' (sandra.muñiz), 'Vendedor', 'Language', 'SIC', 'Moneda' (MXN), 'Prov/St Code', 'County', 'EU Code', 'Tipo', 'Pref Geo Code', and 'Number Of Employees' (0). A 'Validate' button is also present. On the right side, there is a vertical list of buttons: 'Sales Contacts X-Ref', 'Leads', 'Opportunities', 'Estimacs', 'Estimate Projects', 'Interactions', 'Move To Customer' (highlighted with a red box), 'Send Communication', and 'Team Members'. At the bottom, there is a table with columns 'Nom compl', 'Contcto', 'Job Title', 'Tel oficina', and 'Tel móvil'. The table contains one row: 'LOPEZ, JUAN', '57', 'GERENTE DE PROYECTOS', '80489200'. The footer of the form indicates 'Cost Center (Potncial 1 of 1)'.

En el formulario *Move Prospect to Customer/Trasladar Potencial a Cliente*, registre:

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

- *Cliente nvo: (prefijo +?):* Ver documento **GJAR-POL-01-Política de uso y administración de sistema ERP** para definir el código que tendrá el nuevo cliente.
- *Cód banco:* Código banco relacionado con el nuevo cliente.

Hacer clic en el botón *Proceso*

Nota: La información del cliente debe ser complementada antes de generarle una OV.

5.7.2 Convertir estimación en orden de cliente

Objetivo: Formulario para convertir estimación en orden de cliente

Rol: ASR

Periodicidad: Por Evento

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

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

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

Código	No. de Revisión	Vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	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