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 USARIO

ERP – INFOR CLOUD SUITE INDUSTRIAL (SYTELINE)



MODULO: CRM

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

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

Contenido

INFORM	ACIÓN DE PROPIEDAD1
1. INT	RODUCCIÓN5
1.1 Ob	jetivo5
1.2 De	finiciones5
1.3 Re	querimientos5
1.4 Di	rigido a5
2. LO (QUE DEBES DE CONOCER
3. ING	RESO AL SISTEMA
3.1	Como acceder al sistema Infor Cloud Suite Industrial7
4.2	Ingresar al sistema con usuario y contraseña7
4. OPE	RACIÓN DEL SISTEMA8
4.1	Accesos rápidos
4.2	Creación de carpetas10
4.3	Buscar cualquier tipo de registro – Data Search12
5. Mo	dulo CRM13
5.1	CAMPAÑAS
5.1.1	Tipos de Campañas:13
5.1.2	Estados de Campañas:14
5.1.3	Registro de Campaña:14
5.2	Leads
5.2.1	Orígenes de oportunidad/Leads17
5.2.2	Estados de Leads17
5.2.3	Registro de Lead a partir de una campaña18
5.2.4	Registro de Lead20
5.2.5	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 Groups /Grupos de Contactos de Venta27
5.3.3	Sales Contact Interactions:
5.3.4	Customer Sales Contact Cross Reference

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

5.3.5	Prospect Sales Contact Cross Reference:
5.3.6	Salespersons Cross Reference:
5.3.7	Solicitud para dar de alta Prospecto34
5.4	Prospectos
5.4.1	Dar de alta y/o modificar prospecto35
5.4.2	Asignar contacto de venta al prospecto36
5.4.3	Asignar cuenta de prospecto a vendedor(es)37
5.4.4	Registro de Interacción con Prospecto38
5.5	Oportunidades
5.5.1	Opportunity Sources / Orígenes de oportunidad42
5.5.2	Opportunity Status / Estados de oportunidad42
5.5.3	Opportunity Stages / Etapas de oportunidad43
5.5.4	Opportunity Won Reason Codes / Motivos de oportunidad ganada44
5.5.5	Opportunity Lost Reason Codes / Motivos de oportunidad perdida44
5.5.6	Tipos de Tareas de Oportunidades45
5.5.7	Territorios46
5.5.8	Equipos de Ventas47
5.5.9	Vendedores en equipos de ventas48
5.5.10	Competidores
5.5.11	Grupos contactos de ventas49
5.5.12	Temas de Interacción50
5.5.13	Generar una oportunidad a partir de un Lead51
5.5.14	Generar una oportunidad a partir de una Campaña53
5.5.15	Generar una oportunidad55
5.5.16	Crear tareas en la oportunidad57
5.6	Estimaciones
5.6.1	Entrada rápida de estimaciones58
5.6.2	Impresión de Estimación60
5.6.3	Actualización del Status Etapa y Valor estimado de la oportunidad61
5.6.4	Copiar una estimación en otra estimación62
5.6.5	Cerrar Oportunidad64

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

5.7	Convertir a Cliente	65
5.7.1	Convertir prospecto en cliente	65
5.7.2	Convertir estimación en orden de cliente	66
6. Rev	risiones del Documento	67

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 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	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	Ø
Data Search	Buscar	Q≣
Data View	Enviar datos de la colección actual a Data View	Ð
Delete	Eliminar nuevo objeto en colección actual	÷
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	٩
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	
Refresh	Actualizar la colección actual	C
Regen Form	Volver a generar form	e
Revert Run Time		
Run Form	Abrir formulario	
Runtime Builder	Runtime Builder	*
Save Close	Guardar datos modificados y cerrar form	68
Save	Guardar	e
To Excel	Exportar datos de la colección actual a Excel	Ð

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.

Todo Aplicaciones Documentos W	/eb M	ás ▼
Mejor coincidencia		
Infor CloudSuite Industrial Client Aplicación		infor
Buscar en Internet	>	Infor CloudSuite Industrial Client Aplicación
Carpetas		
🖲 INFOR - en PCI	>	📑 Abrir
Infor - en 15. Facturas	>	Ejecutar como administrador
Licencias Infor	>	Abrir ubicación de archivo
CONTRATOS FIRMADOS INFOR	>	Desanclar de Inicio
Contratos Infor Licenciamiento y Soporte JAR 9-Octubre-19	>	56 Desanclar de la barra de tareas
Contratos Infor Licenciamiento y Soporte JAR 6-Agosto-19	>	
Fotos		
Infor Instancias.jpg	>	
Aplicaciones (2)		
Configuración (7+)	Habla	ar con Cortana
P INFOR CloudSuite Industrial Client		O Ħ

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.

\$ Ini. ses.	×
infor	
lni. ses.	
Usar reg. est. trabajo	
iliana.morales [Contraseña JAR_Piloto	Ŧ
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	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.

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	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

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	

 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	02	Enero-2021
– CRM		
+ 0. Configuracion		
+ I. Actividades		
+ 1. Actividades + 2. Oportunidades		
 + 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	
OpportunityTasks <	Tareas oportunids	>
🗸 Selec p. Nombre en lugar de Título		
Filtro —		
Todos 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	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.

_≡ 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 ALIA		SIGMA ALIMENTOS SA DE	8187489200	1001				
IN	100000003	16/03/2021	2	SIGMA ALIMENTOS SA DE	ILIANAM	1001				
	-tam	En proc	Mare	SIGMA ALIMENTOS SA DE	818/489200	1001	1			
ľ	igen	com .	more							
- 0	intactos vtas	Norman and	Disserved in 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	Dirección [3] Dirección [4] CP País Nomb AVE GOMEZ MORIN 111 COL CARRIZALEIO SAN PEDRO GA NLE 1001A		Nomb		clientes con nombre SIGMA		
5	GMA ALIMENTOS	SA DE CV	AVE GOME			1001A		•		
0	rigen	Cont .	More							
									es-MX ~~	entity infor

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:

	Explorer	Form 👻	Accio	Acciones 👻		Edit 🕶 🛛 V		View 🗸		dow -	Help 🕶	
-) 🖬 C	≡		Ë	٩		÷	1	•		
												Campaign Types
	Тіро	Descripción										
1)	EBC	EBC										
2	EQD	EQUIPO DEM	10									
3	EVF	EVENTO FAB	ENTO FABRICANTE									
4	EVI	EVENTO IND	USTRIA									
5	GDD	GENERACIÓN	N DE DEN	IANDA								
6	MAI	MAILING										
7	PAT	PATROCINIO										
8	SCM	SOCIAL MED	AI									
9	SMM	SOCIAL MED	IA + MA	LING								
*												

- **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:

\Xi Explorer		Form 🔫		Acciones 🗸		Ed	Edit 👻		View 🕶		dow -	Help 👻		
-	i 🗎	(Ξ	c	₹		Ë	۵		ä	1	•		
														Campaign Statuses
	Status		Descrip	ción										
1)	ACTIVO		CAMPA	ÑA AC	TIVA									
2	CERRADA	4	CAMPAI	ÑA CEI	RRADA									
3	COMPLE	TA	CAMPAI	ÑA CO	MPLETA	DA								
4	INACTIVO CAMPAÑA INACTIVA													
5	PLANIF		CAMPAI	ña en	PLANIF	ICACIO	N							
*														

- 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

😑 Explorer For	m 👻 Acciones 👻	Edit - View - Window -	Help 🔻		Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out			
🖿 🗄 🌐 🕯		🗄 🖸 🛥 🏭 🖌 😗							
			Campañas			× -			
Campaign 1 1 2 CIM000001 3 COMR00001 4 FY21H10001 5 FY21H10002 6 JMS000001	Campaign: COMRR Descripción: PRUEBJ Tipo: EVI Status: ACTIVA Fecha inic: 4/1/20 End Date: 4	0000001 A PRE PILOTO Currency: MXN Currency Rate: 1 021 4/30/2021	Expected Revenue: Campaign Cost Expected Leads 0000 Leads Generated Opportunities Created Opportunity Value:	15,000,00000 Add Sales 30,000,000 Campaig 1 Opport 1 Send Comp 40,600,000 Send Comp	Contacts In Items dds unities unications				
*	Contacts Campaign Items Leads Opportunities Communications								
	Contcto Nom	n compl	Job Title	Email	Страñíа				
	1 CIM0001 PERE	ez, pedro	ASISTENTE DE COMPRAS	cmendoza@cimatic.com.mx	SISTEMAS INTEGRALES GRP, SA DE CV - C				
	2 COMR001 PERE	ez, sarahi	GERENTE DE COMPRAS	ejemplo2.exemplo2.com.mx	ALTOS HORNOS DE MEXICO, SA DE CV				
Camping (Campile 2 of					en 115	~			
Campaign (Campaña 3 of 6	b)				en-US po	wared by infor			

- 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	Страñíа
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.exemplo2.com.mx	ALTOS HORNOS DE MEXICO, SA DE CV

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

Contactos	Eventos	Оро	rtunidades	Comunicaciones	
	D			Descripción	

Relacionar Eventos:

Contactos Arts campaña Eventos Oportunidades Comunicaciones

		Entr	Descripción	Status	Calidad	Descripc territorio
1	۲	COMR000001	LEAD PRUEBA PRE PILOTO	ASIGNADO	Medio	CDMX

Relacionar Oportunidades: se muestran las oportunidades relacionadas con la campaña
 Contactos Arts campaña Eventos Oportunidades Comunicaciones

ſ									
		Oportunidad	Descripción	Estado	Valor est.	Etapa	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 car	npaña	Eve	entos	Oportunidade	25	Comunicaciones	
Númer	D	Тіро		Тета		Fee	ha 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:

	Explorer	Form -	Accion	ies 🔻	Edi	it •	Viev		Wind	low -
-	i 🗄 🕀	<u>च</u> ⊂	ਵ		Ë	٩		:	1	•
	Opportunity Sources							>	۲	
	Origen	Descripción								
1)	ASIGFAB	ASIGNADO PO	OR FABRI	CANTE						
2	CAMPAÑA	CAMPAÑA DE	MARKET	ING						
3	COMERCIA	COMERCIAL (PROSPEC	CION)						
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

≡ Explorer		Form -	Acciones 🗸		Edit 🛨		View -		Window •	
-	•	亩 ⊂	Ŧ		Ë	٩		•	1	•
		Lead	d Status	es				>	<	
	Status	Descripción								
1)	ASIGNADO	LEAD ASIGNA	DO							
2	CONVER	CONVERTIDO	A OPOR	TUNID	٨D					
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 Revision	vigente a Partir de
GJAR-MAN-01	02	Enero-2021

≡	Explorer	Form	 Acciones - 	r Edit + View +	Window -	Help 🕶			
		ŵ	C ≞ ≣	🛱 🖸 💌 🛗	1 0				
								Can	npañas
4	Campaign	De	Campaign:	1			Expected Revenue:	250,000.0	0 Add Sales Contacts
1)	1	CA	Descripción:	CAMPAÑA MAILING			Campaign Cost:	0.0	0 Campaign Items
2	CIM0000001	EJE	Tipo:	EQD - Cu	rrency: MXN		Expected Leads:		Leads
3	COMR000001	PR	Status:	ACTIVO - Current	y Rate: 1.0	0000	Leads Generated:	1	Opportunities
4	FY21H10001	Ca	Fecha inic:	5/4/2021 📩			Opportunities Created:	0	Send Communications
5	FY21H10002	Ca	End Date:	5/6/2021 🛅			Opportunity Value:	0.0	0
6	JMS0000001	CA							
*			Contacts Can	npaign Items Leads	Opportunities	Communications			
			Contcto	Nom compl		Job Title		Email	Страñíа

Crear un nuevo registro, estableciendo los siguientes campos:

🗮 Explorer Form - Accion	nes ▼ Edit ▼ View ▼ Window ▼ Help ▼	
🖿 🗄 🌐 💼 C =		
	Campañas X	
La Entr Descri	Entr: COMR000003	Sales Contacts
1) COMR000003 PRUEB	Descripción: PRUEBA	Customers
*	Cliente:	Prospects
	Potencial: SMH0001 V AUTOMATIZACION JAR SA DE CV	Opportunities
	Moneda: MXN	Estimates
	Campaign: 1 CAMPAÑA MAILING	Customer Orders
	Contcto: 57 v LOPEZ, JUAN	Estimate Projects
	Origen: CAMPANA - CAMPANA DE MARKETING	Projects
	Status: ASIGNADO V LEAD ASIGNADO	Interactions
	Quality: Medium -	
	Create Date: 5/11/2021	
	Vendedor: 1001B	
Da	ate Assigned: 5/11/2021	
Opport	tunities Estimacs Orders Estimate Projects Projects	
	Oportunidad Descripción Estado Valor est. Etapa 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

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/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:

Ξ	Explorer F	orm v Acc	iones 👻 🛛 Edit 👻	View 👻 Window 🕯	• Help •
		± 0 =		a 🗄 🖌 3	
					Oportunidades
	Entr	Descripción		Entr:	AP00000001 Sales Contacts
1)	AP00000001	LEAD PILOTO INC	GETEK 05.06.21	Descripción:	LEAD PILOTO INGETEK 05:06:21 Customers
2	CIM0000001	EJEMPLO INTERE	S DE PROSPECTO	Cliente:	ZZZ0001 * INGETEK N.O.S ESTRUCTURALES SA DE CV Prospects
3	CIM000002	PRUEBAS PRE PI	LOTO	Potencial:	Opportunities
4	COMR000001	LEAD PRUEBA PF	RE PILOTO	Moneda:	MXN Estimates
5	COMR000002	DESCRIPCION		Campaign:	JMS0000001 v CAMPAÑA PRUEBA TALLER 06.05.21
6	COMR000003	PRUEBA		Contcto:	AP00002 ··· XALA, LUIS RAFAEL
7	SMH0000001	LEAD PARA PILO	TO 6 MAYO 21	Origen:	*
*				Status:	ASIGNADO V LEAD ASIGNADO
				Quality:	Alto •
				Territ:	NL NUEVO LEON
				Created By:	andrea.palomares
				Create Date:	5/6/2021
				Vendedor:	AP +
				Date Assigned:	5/6/2021
				Opportunities E	stimacs Orders Estimate Projects Projects
				Oportunidad	Descripción Estado Valor est. Etapa 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		

Mai	Marketing/AE/ISR/SC – Interacciones con Leads						
5.2.5 Registro de Inters	ección con referencia a un Lead						
		Constant of the second second					
Objetivo : Permite registrar	interacciones con clientes o prospectos re	ferenciando a un lead					
Rol: Marketing/AE/ISR/SC							
Periodicidad: Por Evento							
Acceso al formulario: Expl	prador Maestro/Módulos/Cliente/CRM/Op	ortunidades					
		bitumuuues					
Acceso rapido al formulari	o : CTRL+O/Leads						
Datos: Abrir formulario Leo	nds . Quitar filtro. Seleccione un Lead. Haga	clic en el botón					
Interactions (Interaccions)							
≡ Explorer Form - Acciones - Edit -	/iew ▼ Window ▼ Help ▼						
	a 🛗 🖌 😖						
	Oportuni	idades					
Entr Descripción		Sales Contacts					
	Entr: AP00000001	Customers					
2 CIM0000001 EJEMPLO INTERES DE PROSPECTO	Clienter 7770001 - INGETEK 0.0.0.5 FSTRUCTURALES SA DE CV	Prospects					
3 CIM0000002 PRUEBAS PRE PILOTO	Potencial	Opportunities					
4 COMR000001 LEAD PRUEBA PRE PILOTO	Moneda: MXN	opportunities					
5 COMR000002 DESCRIPCION	Campaign: JMS0000001 + CAMPAÑA PRUEBA TALLER 06.05.21	Estimates					
6 COMR000003 PRUEBA	Contcto: AP00002 + XALA, LUIS RAFAEL	Customer Orders					
7 SMH0000001 LEAD PARA PILOTO 6 MAYO 21	Origen:	Estimate Projects					
*	Status: ASIGNADO - 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 Estimars Orders Estimate Projects Projects						
	opportantites conflats orders conflate ribjects ribjects						
	Oportunidad Descripción Estado <u>Valor est.</u>	Etapa Territ Cerrar %					

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

Explorer Form		ow 👻 Help 👻	Welcome Iliana Morales Ornelas Sig	n Out
- - -	C 〒 🗄 🖹 🖾 🖬 🖌	• Descripción	Interacciones clientes C-3 X	
Interacción De 1 EN *	Interacción: ENVIAR ME Tema: REUNION - REUN Cliente: AGM0001 Enviara:	ETING A LEAD	Status: Activo Estado Actual: Fecha interacción: 5/25/2021 335511 PM Fecha seguim: 5/19/2021 12:00:00 AM Tarea Cita	
	Interactiones Section Action Section Contractors Section Contracto	Interno Entrante Nombre mov	Tipo:	
	Crimin Desde: At Cc: Tema:		Est email:	~

- **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:

≡ Explorer For													Sign Out
) () () () () () () () () () () () () ()	ĩ C					₩ ,	/ 0					Interacciones clientes 🖨	× -
			F	Jontaniau	aco				<u> </u>				<u> </u>
Interacción	De EN'	Interacci Te Clier	ión: ma: nte:	REUNION AGM0001		ENVIA 	R MEETING REUNION - a: 0	A LEAD	0		Status: Activo + Fecha intera Fecha se	Estado Actual:	
		onversacio	nes	General									
	ſ	Interaccio Secu	nes – iencia	Fe	echa de co	ontacto		Interno	Entrante	Nombre mov		Tipo: Email	der
		* 1) 1		5/.	25/2021 3	:35:11 PN	N			iliana.morales		ENVIAR MEETING A LEAD	^
		*										Notas	~
	ſ	Email —											
		Desde										Est email: NO env	
		A Co	4: ::									Añad direcc e-mail	
		Tema	s:									Incluir texto interacción	
Notas (Detalles de interaco	ción 1 of 1) (Linked to	Oport	tunidades)							,	CAPS en-US p	owered by infor

• **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:

Explorer Form - Accion				
🗎 🗄 🤀 🔠 C 🖛				
	Oportunidades X Interacciones clientes 👄		×	
Interacción De 1 EN Conversa Ciente Direc	cción: ENVIAR MEETING A LEAD Status: Activo v Estado Actual: Tema: REUNION v REUNION Fecha interacción: 5/25/2021 33:5:11 PM Fecha seguim: 5/19/2021 12:00:00 AM Tareca Cita iones Ceneral ión: Contclo: RUEBN DIAZ Tel: 990809200			~
URL Int	Fax Otro:			
Contact	Control Tel:			1
C Vended	Vendedor:			~
Tel (Interacciones cliente 1 of 1) (Linked to Op	ortunidades)	CAPS en-US por	wared by info	r

- 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	02	Enero-2021

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

En la pesta	ña <i>Gene</i>	<i>ral/sección Vendedor</i> regi	istre los siguientes campos:	
🖿 🗄 🌐 🙃	o = ≡ ¢	1 0 🖂 🏪 🖌 😧		
				Interacciones clientes 🕒
Interacción De	Interacción: Tema: II Cliente: Z	vterno v SEGUIMIENTO INTERNO ZZ20001 Enviar a: 0	Status: Activo	
	Conversations (General		
	Cliente			
	Address:		Contrato: RUBEN DIAZ Tek: (818790567 Fax: Otro:	
	URL Internet:		Launch	
	- Sales Contact	ntete: AP00002 • XALA, LUIS RAFAEL Tet: 525599361 Irxala@ingetek.com.mx		
		dedor: AP PALOMARES, ANDREA		
	Reference Nu Descri	Tipo: Lead AP0000001 pción:	Artículo 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		
Numero: I 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	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:

≡													
-		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: Orneañía: Dirección [2]: Dirección [3]: Dirección [4]: Ciudad: CP: País: Tel oficia: Tel oficia: Tel oficia: Tel oficia: Tel oficia:	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 I I I I I I I I I I I I I I I I I I I	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	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 (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	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+0/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:

		Form		Accio	ones 🔻	Ed	it 👻					Help -				
-	8) 1	c				٩		:		•					
																2
	Group Nam	e				~		CLIEN	TES							
1)	CLIENTES					Group	Name	CLIEN	TES							
2 J	JMS - Piloto	06.05.21				Dese	npeion									
3 1	PRUEBA CIM	ATIC				Contc	to	Nom co	ompl					Email		
*					1)	CIM000	01	PEREZ, F	EDRO				(cmendoza@cimatic.com.mx		
					*											
					<										>	
							Send (Commu	nicatio	n				Add Sales Cont	tacts	
	_															

• **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 (Interaccions):

≡	Explorer	Form	Ŧ	Accior	nes 🔻	Ed	it v	View -		Window -	Help 🕶							Welcome Iliana Mo	rales Ornelas	Sign (Dut
-	b) a	c			Ë	۵	≥ #	.	/ 0											
												Contactos vta	s							×	-
47	Nom com ARANA CE	RÓN, JUAN	CARLO	IS				Contc Last Nan	to: ne: P	62 EREZ		Job Title:	First Name: PAN	FILO		MI	Suffix	Customers X-Ref Prospects X-Ref			^
48	ARANGUR	N, ALFRED	0					Nom com	npl: P	erez, panfilo								Salespersons X-Ref			
49	ARCE, CLAI	JDIA						Cmpañ	ñía:									Interactions	1		
50	ARELLANO	JORGE						Dirección	[1]: []			MS Outlook Sync In			
51	ARENAS, G	ABRIELA						Dirección	[2]:]			MS Outlook Sync Out			
52	AREVALO, I	RNESTO						Dirección	[3]:]			MS Outlook Sync Out All			
53	HERNAND	Z HERNAM	NDEZ, S	ARAHI				Dirección	[4]:]						
54	HERNAND	Z HERNAM	NDEZ, S	ARAHE				Ciuda	ad:				Prov/St Code:	Ŧ							
55	BLANCO, C	UAUHTEM	ос					0	CP:			Manager:					*				
56	RONALDO	CRISTIAN	D					Pa	aís: 📘	MEXICO		*	Fax:	:							
57	LOPEZ, JUA	N						Tel ofici	na: 8	180489200			Email	:							
58	GARCIA, M	ARCELINO						Tel mó	ivil:				Create Date	5/5/2021							
59	Rocha, Noe							Departme	ent:				Created By	sandra.m	uñiz						
60	HAZAR, ED	EN									- Chin Tan		-1					· _		_	
61	GONZALEZ	JESUS						istomer b	5111-10	s Custom	er Snip-Ios	Prospects 5	alespersons	Interaction	ns Ph	eterence	s				-
62 🕨	PEREZ, PAN	IFILO									-					SE REA	LIZARA VISIT	A PARA REVISION DE MATERIALES	EN MAQUINA	~	
63	MESSI, LIO	NEL						Fech	a de	contacto	Tema		lipo Nom	bre mov		LINEA	UNO				
64	ROBLES, D	VID						1 5/5/2	2021 1	2:15:13 PM	CITA	C	Otro sandra	a.muñiz							
65	XALA, LUIS	RAFAEL																			
66	PEREZ, PEC	RO																			~
Nom o	ompl (Conta	ctos vta 62	2 of 70)																en-US pow	ered by info	Jr .

Registre los siguientes campos en el encabezado:

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

≡ Explorer F	orm - A	cciones -	Edit 👻	View 🕶	Windov	/ ← Help ~				Welcome Iliana Morales Ornelas	s Sign Out
) ()	₩ ₩ ₩		🗄 🖻	💌 🛗	/ (Desc	ripción ×		Inte	eraccs contactos vtas 🕒	× -
Interacción	Desk LLAN SEGL	Interacción: Tema: Contcto: Cmpañía:	21 INTERNO 1 GRUPO FEM:	JUAN , GO	AMADA DE C SEGUIMII	CORTESIA			Status: Activo Fecha interac Fecha seg	Estado Actual: v ción: 5/4/2021 1008:54 AM b um: b Tarea Cita	
		teracciones -	General	cha de conta	cto	Interno	Entrante	Nombre mov		Tipor Email Alert suscriptores Respon	ıder
		1) 1 2 2 kr	5/4	1/2021 10:08:5 1/2021 10:15:5	54 AM 34 AM			cimatic cimatic		LLAMADA DE CORTESIA - DESCRIPCION	^
	<										
		Desde:	nplo@ejemp	plo3.com						Est email: No env	
		Cc: Tema: LLA	MADA DE C	ORTESIA						▼ Incluir texto interacción	

- 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 Interacciónes Conto: 1 Compañía: GRUPI Conversaciones Conversaciones Conversaciones Secuencia 1 1 2 2 * 3 3 * Conto: Conversaciones Conversacio	(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	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+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	02	Enero-2021

🇊 In	for Clou	dSuite I	ndustr	ial (JAR	Piloto	2) - Re	ferencia	s cruz co	ntcto v	entas cli	ente (Li	nked)						-	٥	×
			ŵ	c						a		3								
															Referencias	cruz contcto ventas o	cliente 🔿		×	
	Cliente		Fact	a/Envi	ar a	Norr	ıbre cite					Cont	tcto	Nom compl	Compañ contacto		Cargo			Tel ofi
1	ļ	AP0000	1		C	GRU	PO FEMS	A SA DE	CV			1		JUAN , GONZALEZ	GRUPO FEMSA SA DI	E CV	JEFE DE COMPRAS			55-382
* 2		•			C)			1			1								
*		1		YAZAKI	NORT	H AME	RICA IN													
<	AGM0 AP00 CIM0 CIM0 CIM0 CIM0 CIM0	4 2001 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2007 2008 2007 2008 2007 2008 2007 2008 2007 2008 2007 2008 2007 20	C STEMA IMATIO	FUTE GR IMATIC (GR S INTEC GR C DE MI EMPRE	VENTA GOL CLI UPO F DE MI CIMATI SRALES UPO F EXICO SA DE D	S MOL UB BASA EMSA EMSA C DES G GRP, EMSA SA DE PRUEE	SA DE C RCELON. SA DE C DE MULT SA DE C DE MULT SA DE C CV - USI A, S. R. I SA DE C								_					2

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...)**

≡ Explorer	Form - Acciones - Ed	dit - View - Window	Help	We	Icome Iliana Morales Ornelas Sign Out
🖿 🗎 🤅		🖾 🛥 🛗 🖌 😗			
	Conta	actos vtas	×		Θ X •
Contco Contco	Contai Nom compl JUAN, GONZALEZ OROZCO SR, REYNALDO ACEVEDO, OSCAR ACOSTA, RAYNUNDO AGOSTINI, CARLOS AGUERO, ROCIO AGUILAR, JOSUE AGUILERA, DAVID AGUILERA, SISIE	Actos vtas Contcio: 1 JUAN Compañia GRUPO FEMSA SA DE Dirección [1] Ciudad CP País: MEXICO Tel oficina: 55-3829-3948 Tel móvit DEPARTAMENTO ta cliente Fact a cliente F	Cargo: IEFE DE COMPRAS 1º nombre: GONZALEZ CCV CV Prov/St Code: CMX Informa a: Fax: Fecha creacn: 1/25 Creó: sa Potencts Vendedores Interacciones Pr	Referencias cruz contactos vtas potence Ref cruz entes. Ref cruz vendedor Interaccions Sinc ent MS Outlo Sinc sal MS Outlo Sinc sal tod MS Outlo Sinc sal tod MS Outlo referencs	C X V
17 17	ALA, MARCO	Potencial Cmpañía	Vendedor	Tel URL Internet	
18 18	ALANIS, SOPHIA				
20 20	ALCALA, ALEJANDRA				
Contactos vta 1 o	f 70)				en-US powered by infor

Registre la clave del Prospecto en el campo Potencial.

🌹 Inf	for CloudSui	ite Industria	(JAR_Piloto	2) - Refer	encias cruz co	ontactos vt	as pot	enc (Linked)				-	ð	×
≡														
-		Ð 🛈	c ≞				ä	/ 0						
										Referencias cru	uz contactos vtas potenc 👄		×	
	Potencial	Compañ	a potencl			Conto	to	Nom compl		Compañ contacto	Cargo	Tel oficina		
★1)	,	•				1								
*	SMH0001	AUTOMATI	ACION JAR	SA 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	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...)

≡																							
-		(亩(; ;		≣ (≛	1 🗈		曲	/	0												
													Conta	ictos vta	s							×	
															-							<u>^</u>	
	Nom c	ompl					Î [Cor	ntcto:	58			Job	Title:					Cu	istomers X-Ref			ĺ
47	ARANA	CERÓN	I, JUAN CA	RLOS				Last N	lame:	GARCI	Ą				First Name: MA	RCELINO	MI:	Suffix:	Pr	rospects X-Ref			
48	ARANG	UREN,	ALFREDO				-	Nom o	ompl:	GARCI	a, marc	CELINO						ī ī	Sale	espersons X-Ref			
49	ARCE, C	LAUDI	λ					Cmp	oañía:									Ĩ		Interactions			
50	ARELLA	NO, JO	RGE					Direcció	in [1]:	1):									MS	Outlook Sync In			
51	ARENA	5, GABF	IELA					Direcció	in [2]:		MS Outlook Syn									Outlook Sync Out			
52	AREVAL	O, ERN	ESTO					Direcció	in [3]:	MS									MS O	utlook Sync Out All			
53	HERNA	NDEZ H	ERNAND	Z, SARA	н			Direcció	in [4]:											-			
54	HERNA	NDEZ H	ERNAND	Z, SARA	HE			Ci	udad:	Prov/St Code:													
55	BLANC	D, CUAI	JHTEMOC						CP:					Manager:					v				
56	RONAL	DO, CR	STIANO						País:	MEXICO • Fax:							5						
57	LOPEZ,	JUAN						Tel of	icina:	5515000777 Email: tallercrm@tallercrm.com						ı							
58	GARCIA	, MAR	ELINO					Tel r	nóvil:					1	Create Dat	e: 5/5/2021	l i		_				
59	Rocha,	Noe						Depart	ment:]	Created B	v: cimatic3							
60	HAZAR	EDEN								T	c	Chin To	- D				Destau						.
61	GONZA	LEZ, JE	SUS					Justome	r Dill-	IOS	Custon	ner snip- io	s Prosp	ects 5	alespersons	Interactio	ons Pretere	nces					-
62	PEREZ,	PANFIL	C																<i>a n n</i>	n/			
63	MESSI,	LIONEL						∨ ∈	inded	or	Nom	D			Addres	\$			Clasificación	Descripcion			
64	4 ROBLES, DAVID							1 10	01		APELL	IDOS, , NOM	IBRE		APELLIC	OS, , NOME	BRE		AE	EJECUTIVO DE CUENTA			
65	65 XALA, LUIS RAFAEL																						
66	PEREZ,	PEDRO																					
Nom c	compl (Co	ontacto	s vta 58 of	70)																	en-US powe	anad by info	or

Registre la clave del vendedor en el campo Vendedor.

	0																			
												Help 👻	Help Velcome Iliana Morales C							
-			ŵ	c				٩	8		0									
															Referencias cruz ve	ndedor co	ontacto vtas 😅	D	×	
	Contcto		Contact's Name						Vend	dedor		Salesperson's Name			Address	a	lasificación	Descripción		
1)	56		RONALDO, CRISTIANO						VF FLORES, VICTOR						FLORES, VICTOR Nuevo Leon NLE	AE	E	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. <u>https://es.surveymonkey.com/r/SolicitudMktJAR</u>

Flash	Forwar	d				EL FUTURO ES AHORA
		So	licitud de Mar	keting		
	* Elija la solicitud q	ue desea realizar:				
	O Techday	O Eventos Deck	O Tour virtual	O Tarjetas de acceso	 Tarjetas de presentación 	
	⊖ Firmas de correo	O Uniformes	O Promocionales	Alta de Prospecto en CRM	Asignación de cuenta CRM	
<u>A</u>			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/Cliente/CRM/Potncials* Acceso rápido al formulario: *CTRL+O/Prospects*

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

≡ Explorer										Sign Ou
= = =		⊟ © ≥ #								
						Potncials				×
Potencial C 1) SMH0001	Potencial Crepaña Dirección (1) Dirección (2) Tas (dAVAT la Tas (dAVAT la Tas (dAVAT la Tas (dAVAT la Tas (dAVAT la Tas (davata) Creation	SMH0001 C C AUTOMATIZACION JAR SA D C C C C C C C C C C C C C C C C C C C	DE CV	Prov/St Code	Vendisdor: • Language: • SIC: Moreale: MON Tipo: • Vulidate	Pothcials Sales Contacts X-Ref Leads Opportunities Estimaco Estimaco Estimate Projects Interactions Move To Customer Send Communication Team Members				×
	Tel:			1	Pref Geo Code:					
	URL Internet:									
	Corporate Cust:	*								
	Ingresos compañ:		0.00	Number	Of Employees: 0					
	Created By:	sandra.muñiz			Create Date: 5/4/2021					
	Sales Contacts Lead	ls Opportunities Est	timates Esti	imate Projects Interactions	Códs Team Members	_				
	Nom compl		Contcto	Job Title	Tel oficina	Tel móvil	Teléf part	Fax	Email	
	1 LOPEZ, JUAN		57	GERENTE DE PROYECTOS	80489200					

- **Potencial (Potecnial):** Identificador del potencial, *ver GJAR-POL-01-Política de uso y administración de sistema ERP-2* para la definición del identificador.
- Cmpañia (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 Códs (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).*



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.

Ξ	Explore	er	Form -	- 1	Accion	ies 🔻	Edit 👻	V	iew -	Win	idow -	Help 👻					Welc	ome Iliana Mor	ales Ornelas	Sign (Dut
1	6																				
															Pros	spect Sales	Contact Cross References (9			
	Potencia	al Pr	rospect	Compa	iny			C	ontcto	No	m compl				Tel oficina						
1	SMH0001	1 AL	JTOMATI	IZACIO	N JAR S	SA DE CI	V		57	LOP	ez, juan		_		AUTOMATIZACION JAR SA DE CV		GERENTE DE PROYECTOS		80489200		
* 2	SMH0001	1 AL	JTOMATI	IZACIO	N JAR S	SA DE C	V			•											
*									2 OF 3 AC 5 AC 5 AC 7 AG 8 AG 9 AG 10 AG 11 AG 12 AG	IN, GU OZCO S EVEDO, DSTA, R DSTA, IS DSTA, IS DSTA, IS DSTA, IS UILAR, I UILAR, I UILAR, I UILAR, I UILAR, I UILAR, I UILAR, I	INZALEZ GR, REYNA OSCAR IAFAEL SMAEL IAYMUND , CARLOS ROCIO CONCEPC JOSUE , DANIEL , DAVID MORALES		~								

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/Cliente/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)*

		Welcome Iliana Morales Ornelas	
늘 🗄 🌐 🖶 ơ = 🚍 🖽	ଓ ⊠ # / 0		
	Potncials		× -
Potencial Centro de Costos 1) SMH0001 Cmpai	al: SMH0001 Centro de Costos: (a)	Ref cruz contac vtas Eventos	^
* Dirección	1]: Vendedor: v	Oportunids	
Dirección	2]: Idioma: 🔻	Estimacs	
Tax Id/VAT	id: SIC:	Estimar proys	
Nombre Comerc	al: Moneda: MXN	Interacciones	
Ciud	id: Prov/St Code:	Trasl a cliente	
	.P: Municipio:	Enviar comunicac	
P	ís: MEXICO Código UE: Tipo: Tipo: Tipo: Tipo: Tipo: Ti	Miembros del equipo	
Ter	it		
Equip vi	ss: v Validar		
	el: Código Geo pref:		
URL Interr	et		
Cliente co	p:		
Ingresos comp	iñ: 0.00 Cant de empleados: 0		
Cr	ó: sandra.muñiz Fecha creacn: 5/4/2021		
Contacts vtas Ev	nts Oportunidades Estimacs Estimar proys Interacciones Códs Miembros del equipo		
Nom compl	Contcto Cargo Tel oficina	Tel móvil Teléf p	art
1 LOPEZ, JUAN	57 GERENTE DE PROYECTOS 80489200		
(Potncial 1 of 1)		en-US pow	wered by infor

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

Ξ	Explorer	Form - Acciones - Edit	- View -	Window - Help -		We	elcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out
	• 🗄 🤀) to c = = =	o 📼 i	à 🖌 0				
					Pro	ospect Member Cross References c	e	× -
	Potencial	Prospect Company	Outside	Ref Num Nomb	Tel	Email	Position	
* 1	SMH0001	AUTOMATIZACION JAR SA DE CV		•				
*				ABURTO, MOISES HUERTA, VICTOR HUERTA, VICTOR FLORES, VICTOR SOTO, RAMSES HERNANDEZ, NORA FOREZ, RAUL CASILLAS, FRANCISCO 8 OVIN, SOFIA BUENDIA, ANGEL 10 PALOMARES, ANDREA SANCHEZ, BLANCA Z VAZQUEZ, DAVID DOLITO, MORA Y				

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



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

🗮 Explorer 🛛 Form 👻 .	Actions - Ed	dit 👻 View 👻	Window -	Help 👻			Welcome Iliana Morales Orn	elas Sign Out
		rospects	/ 0	Descripción ×			Prospect Interactions 😋	× -
Interacción De	Interacción: Tema: Potencial: SM Company: Interacciones Secuencia 1 1 1	MH0001 General 5/25/2021 5:57:	a Ir neto Ir 37 PM	nterno Entrante	Nombre moy iiana.morales	Status: Activo	Estado Actual:	sponder
E	Email Desde:]	Est email:	
	A: Cc:						Añad direcc e-mail	
Eveniting Promet Interaction 1 of 1	Tema:	ctr)					Incluir texto interacción	v

- **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

		lit - View - Window -	Help 🕶	Welcome Iliana Morales Ornelas Sign Out
🖬 🖹 🌐 🔠	C = = =	🗟 🖾 🛗 🖌 😯		
			×	Interaccs potenciales 🕞 🛛 🗙 🤟
httracción Dr	Interacción: Tema: Potencial: SMHO Compañía: Interacciones Ger Secuencia * 1 1 1 *	eneral Fecha de contacto S/25/2021 5:56:56 PM	terno Entrante Nombre mov	Estado Actual:
	Email			Est email: No env
	A: Cc:			Añad direcc e-mail
Nutra (Dublica da Stara da St	Tema:			Incluir texto interacción

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

EX EX													
	i (†	a (;) ≡			N	a /	0					
										Interaccs potenciales CO	×	ĸ	
	eracción		Intera Pot Conversac Ciente - Direco URL Inte Contcto	ercción: I Tema: encial: pañía: ciones ernet: ver	SMH0001 General AUTOMATIZ MEXICO Conteto: Tel: Email: endedor:	ACION JAR	sa de cv		×	Status: Activo v Estado Actual: v Fecha interacción: (5/25/2021 5:56:56 PM (2) Fecha seguin: (2) Tarea Cita			
			Ref										~
Tel (Intera	ccs potencial	e 1 of 1) (I	inked to Pot	tncials)						en	US powered by	, info	

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

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

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

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

≡ Explorer Form •	Acciones -	Edit 👻 View 👻	Window - Help -	Welcome Iliana Morales O	rnelas Sign Out
🗎 🗄 🌐 📅	c = ≣	# 0 🛥 🛍	1 3		
				× Interaccs potenciales 👄	× -
A Interacción De ↑ 1) ★	Interacción: Tema: Potencial: Cmpañía: Conversaciones Cliente Dirección:	SMH0001 General AUTOMATIZACION JAR SA MEXICO	DE CV	Status: Activo v Estado Actual: v Fecha interacción: 5/25/2021 5:56:56 PM (1) Fecha seguint: (1) Tarea Cita	
	URL Internet:	Contcto: • Tet: Email: /endedor: •			
T.1.0.1	Ref				- 11C

• Contacto: contacto relacionado en esta interacción

	🛱 🖸 🖂 🏠 🖌 🧕			
		× Intera	ccs potenciales 🕞	× -
* Potencia Cmpañía	SMH0001	Fecha seguim:	Tarea Cita	^
Conversacione Cliente	S General			
Unexclus	MEXICO	re compense.		
URL Internet		Iniciar		
Conteto	Contcles 57 LOPEZ, JUAN Tek 80489200 Email:			
C Vendedor	Vendedor:			
TI	po origen:			
Contcto (Interaccs potenciale 1 of 1) (Linked to Pot	escripcion: ncials)		en-US pow	wered by infor

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

• 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/Origenes oportunids Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Opportunity Sources

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

	Explore	er	Form	•	Accio	nes 🔻	Ed	it 🔻	Viev	v -	Wind	low 🕶
		٢	Ō	c	ਵ		Ë	٩		÷	1	•
									Oríg	enes c	portu	nids
	Origen		Descrip	ción								
1)	ASIGFAB		ASIGNA	DO PO	r fabr	ICANTE						
2	CAMPAÑ	A	CAMPAI	ÑA DE	MARKE	TING						
3	COMERC	IA	COMER	CIAL (P	ROSPEC	CION)						
4	DIRECTO		DIRECTO	D DEL C	LIENTE							
*												

- 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

	Explorer	Form -	Acciones -	Edit		′iew -	Window -	Help •
) 🖬 C		Ë	0	2	/ 0	
					E	stados o	portunids	
	Estado	Descripción				Incluir er	n pronóst	
1)	CERRADA	CERRADA						
2	NUEVO	NUEVO						
3	PERDIDA	PERDIDA						
4	PROGRESO	EN PROGRES	0					
*								

- 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:

	Explore		Form		Accio	nes 👻	Ed	it 🕶	Viev		Wind	tow 🕶	Help 👻
-	i 🗎	٢	ŵ	c			₿	۵		#	1	0	
									Eta	ipas o	portur	nids	
	Etapa			Des	cripció	in					Cerra	r %	
1)	CALIFICA	CIÓN		OPC	RTUNI	DAD CA	LIFICA	DA				10	
2	COMPRO	OMISO		CON	IPROM	IISO						90	
3	GANADA	ι		GAN	ADA							100	
4	NEGOCIA	ACION		NEG	OCIAC	ION						60	
5	PERDIDA			PERI	DIDA							0	
6	PROPUES	STA		PRO	PUESTA	4						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:

≡	Explorer	Form		Accio	nes 🔻	Ed	it 🕶	View		Wind	low -	Help 🕶
	i 🗄 🤅	• •	c	Ŧ		Ë	۵		÷	1	•	
								Motivo	os opc	orts gai	nadas	
	Cód	Descripci	ión									
1)	CER	CERTIFICA	CIONE	S								
2	COB	COBERTU	RA									
3	NIV	NIVEL DE	PARTN	IER								
4	PRE	PRECIO										
5	REL	RELACION	NAMIEI	NTO								
*												

- 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:

	Explorer	Form -	Accio	ones 🔻	Ed	it 🔻	View		Wind	dow -
-	i 🖹 🕄) 1	c ≞		₿	۵		ä	1	•
							Motiv	os op	orts pe	rdidas
	Cód	Descripció	in							
1)	CAN	CANCELAC	IÓN							
2	COM	COMPETEN	ICIA							
3	OTR	OTRO								
4	PRE	PRECIO								
5	SEG	FALTA DE S	EGUIMIENT	0						
*										

- 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

≡	Explore		Form		Accio	nes 🔻	Ed	it 🔻	View	v -	Wind	dow 🗸
		٢	Ξ	c	ਵ		₿	۵		:	1	•
									Tipo	os tare	as opo	orts
	Tipo obj	eto	Descrip	ción								
1)	INTERNO		SEGUIM	IENTO	INTERN	10						
2	LLAMADA	4	LLAMA	DAS								
3	REUNION	1	REUNIO	NES								
4	RIESGO		ANALIS	S DE RI	ESGO							
5	TAREA		NO USA	R								
*												

- 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:

≡	Explore		Form		Accio	nes 🔻	Ed	it 🕶	Viev		Windo
		()	Ō	C			Ë	۵		•	1
										Terri	torios
	Cód		Territ								
1)	BJX		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:

						Accior	nes 🔻	Ed	it +				low -	Help 👻	Welcome Iliana Morales Orne	elas Sign Out
-		(i	<u>ش</u>	c			<u>ط</u>	۵		#	1	0			
_				-							Equi					v _
		Â									Equi	JS VLAS				× •
	ID equ	P	Ì			ID any	- AU/	S								
1)	AUAS				No	m equi	p. ALI	VEACIO	IN SOFT	WARE	AUTO				- Г	
2	AUCE00	1			De	scrinció	n JAR									
3	AUCE00	2			00	scripcio										
4	AUCPA			– Mie	embr	s equp										
5	CIM				Ext	erno	N	ref	No	mb					№ teléfono	Email
6	EXPCY								47 ME	DRANC		LINI				
7	SEGCC			2	-				51 PON		SADIS	LIN				
8	SEGCG			2	_											
9	SEGCH			3	_				57 API		DV	, ,				
10	SEGCJ			-4	_				JI ARI	нэ, но						
11	SEGCR			*	_											
12	SEGCT															
13	TIAE															
14	TIAS															
15	TICB															
16	TICBN															
17	TICN															
18	TICR															
19	TICS															
20	TICV	~	^	<												>
Nom e	quin (Fa	uins vt	ta 1	of 20)											en-L	JS powered by infor

- ID equp (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/Cliente/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/Miembrs equip, el campo:



• 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/Cliente/CRM/Competidors

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

Acceso rápido al formulario: CTRL+O/Competitors

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

≡	Explore	er	Form	-	Accio	nes 🕶	Ed	it +	View	v -	Win	dow -	Help 🕇	٧	/elcome Ilia	na Mora	iles Ornelas	Sign	Out
			÷	c			Ë	٩		-		0							
									C	Compe	etidor							×	
*	Cmpañí ACEROS	a MONT		ID com C 1° Direc Direc Direc URL I Te Er	Impetidor Impañía nombre Ición (1) Ición (2) Ición (2) Ición (3) Ciudad CP Internet I oficina nail ofic	: COM : ACER: :	1R001 OS MO 1743460			N:) Ap	Ellido: Em	ail:				Sufijo:		
					Cant E Re	de ven in activi conocin	dedore: d desde n marca	s: e: a:]		Co	Vtas anuales: ste vta prom:			0.0	0		
< Cmpa	ñía (Com	> petidor	1 of 1)													en-US p	wered by in	for

- 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

🗮 Explorer Form - Ac	ciones 👻 Edit 👻	View - Window -	Help - Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out
	= = = 0	S 🛗 🖌 😗		
		Grupos contact vtas		× -
Nomb grupo CLIENTES JMS - Piloto 06.05.21	Nomb grupo Descripción			
3 PRUEBA CIMATIC	Contcto	Nom compl	Email	
×	1) CIM0001	PEREZ, PEDRO	cmendoza@cimatic.com.mx	
	*			
	<			>
	Envi	iar comunicac	Agreg contacs vtas	
< >				

- 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

≡	Explorer	Form	•	Accio	nes +	Ed	lit +	Vie	w -	Win	dow +	Help	•	Welcome Iliana Morales	Ornelas	Sign (Dut
) a	c			Ë	٩		-		•						
								Te	emas i	nterac	ción					×	
	Tipo intera	acción	Te	Tipo	interac	ción: (Cliente										
1)	Cliente		CI		Te	ema: C	ITA			C	ITA						
2	Cliente		IN	T			_										
3	Cliente		RE	< lemas	s varios	laion	n —										
4	Cliente		TA		dioma		Descrip	ción te	ema					Descripción idioma			
5	Potencial		СІ	╈ 1)													
6	Potencial		IN	*													
7	Potencial		RE														
8	Potencial		T/														
9	Contacto vt	as	СГ														
10	Contacto vt	as	IN														
11	Contacto vt	as	RE														
12	Contacto vt	as	TA														
13	Proveed		IN														
14	Proveed		СГ														
15	Proveed		RE														
16	Proveed		TΑ														
*																	
				<													>
<			>		_	_				_			_				

- **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

≡	Explorer	Form 👻	Acciones -	Edit	t ب ۱	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:

≡									dow -	Help								
-		Ō	c ≞					8 /	0									
	Oportunidad	Орр	Оро	rtunidad:												Tar	;	
★1)				Entr:	COMF	R000003	P	RUEBA								Estima	ites	
*				Cliente:				Potencia	I: SMH0	0001			Origen	:	•	Estimate F	rojects	
					AUTON	ATIZAC	CION JA	R SA DE CV					Status	:	*	Customer	Orders	
			V	endedor:			-						Etapa	:	-	Proje	cts	
				Contcto:	57		-						Id Opp Mfg	:		Team Me	mbers	
				Territ:										NBI		Sales T	eam	
			C	ampaign:		1												
			Genera	al Tasl	ks Es	timate	s Est	timate Line	es Esti	imate Pi	rojects Orders	Líneas o	rdn Project	s Items	Competito	ors Team Mem	bers Sales	Team
					Va	alor est.:		0		0.00	Reason Won:	•						
					C	errar %:	L DYAL				Reason Lost:							
						/loneda:	MAN	2021			Cost Center:							
				Duri	Crea	te Date:	5/1//2	2021			Close Date:							
				Proje	ctea Clo Proi Clos	se Date: e Week					Created By:	63						
				Com	petitor	amount		0.00			c.cutcu by.	30						

- **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	02	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								
		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·							
en-US promoting 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

5.5.14 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

≡	Explorer	Form			Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign	Out
-		ŵ	c = = 🟥 🙆 🛥 🛗 🖌 🛛				
				Campañas		×	
	Campaña	De	Campaña: 1	Ingresos esp: 250,000.	0 Agreg contact vtas		
_1≽	1	CA	Descripción: CAMPAÑA MAILING	Coste campaña: 0.	00 Arts campaña		
2	2	Ca	Tipo: EQD 🔻 Moneda: MXN	Eventls esp:	Evnts		
3 (CIM0000001	EJE	Status: ACTIVO Tipo de cambio: 1.0000	Generado events: 1	Oportunids		
4 (COMR000001	PR	Fecha inic: 5/4/2021 💼	Oportunidades creadas: 0	Enviar comunicacs		
5 F	Y21H10001	Ca	Fecha fin: 5/6/2021	Valor oportunidad: 0.	10		
6 F	Y21H10002	Ca					
7 J	MS000001	CA	Contactos Arts campaña Eventos Oportunidades Comun	icaciones			-
*		П				_	ī
			Contcto Nom compl Cargo	Email	Страñíа		
						_	

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	02	Enero-2021

≡ Explorer Form -	Acciones 🗸	Edit 🕶 View 👻 Window 👻 Help	*	Welcome Iliana Morales Ornelas	Sign Out
🗎 🛱 🌐 🛱	c = ≡	🛱 🗟 🖂 🛗 🖌 😯			
				Oportunids 🕒	× -
Opertunidad Des * 1> *	Oportunidad: Entr: Cliente: Vendedor: Contcto: Territ: Campaña: General Tars General Tars Monto c		Origen:	Tars Estimaciones Estimar proys Órdenes cliente Pryctos Miembros del equipo Equipo Ventas Competidores Miembs equip Equipo Ventas	
Origen (Oportunid 1 of 1) (Link	ed to Campañas)			en-US po	wered 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

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/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	02	Enero-2021

	Explorer	Form +		Accion	es -	Edi	t -	View	•	Windo	w -	Help 👻										Welcom	e Iliana Mo	orales Ornelas	Sign	Out
-		ŵ	c						#		0	Descripción														
												Оро	tunids												×	
	Descripción o	por	$\left[\right]$	Oportu	nidad: (1	RENOV	ACIÓN V	/RTX	-									Tars					^
_1)⊧	RENOVACIÓN	VRT			Entr															Esti	imacion	es				
2	EQUIPO DE CO	MP		C	liente: [2	Ŧ		Po	tencial:					Ori	igen:	DIRECTO	~		Esti	imar pro	ys				
3	RUN RATE W11					SIGMA	ALIME	NTOS S	SA DE C	V					St	atus:	PROGRES	50 👻		Órde	enes clie	nte				
4	COTIZACION D	EV		Vend	dedor:	1001A	A	*							E	tapa:	CALIFICA	CIÓN	-		Pryctos					
5	VENTAS EQUIP	O D		Co	ntcto:	2		-	OROZO	o SR, Re	YNALDO				ld Opp	Mfg:	MFG-ID			Miemb	ros del e	equipo				
6	PROPUESTA CO	OMF			Territ:												NBI			E						
7	SEGUIMIENTO	CLII		Cam	paña:	FY21H	10001	+	Campai	ia Prueb	a Taller Mk	а								Equ	npo ven	lds				
8	LATITUDE 7420	21																								
9	CLIENT 7420 2	IN 1		onoral	Tars	Feti	imace	Líne	as act	maciór	Prove	ectos estimac	lone	Líneas (urdn P	rove	ectos A	rtículos		nnetidores	Mio	mbs equi	n Equin	o Ventas		
10	UPS NO BREAK	UP	-	eneral	1013	Lau	intaco	Line	.05 050	macion	Поус		actio	cinedo (and in t	loye	.003 /1	riculos		inpetitiores	WIIC	mbs equi	p Edaib	o ventas		
11	OPPTY PILOTO	05.(100.000	00														
12	EJEMPLO OPOI	RTU				Va	alor est.		10		100,000.	Motivo g	n:	_												
13	OPORTUNIDAD	DE				С	errar %	•	10			Motivo pérdi	a:		_											
14	EJERCICIO 202	103(N	Moneda		N	_		Centro de Cost	s: 1030	CNM +	CLIENTE	: NAC	JONAL PE	SOS TI ITI	ESM							
15	PRUEBA PRE PI	LOT				Fecha	a creacn	: 3/8/2	2021	44		Fecha Recotizaci	n:													
16	DESC OPORTU	NID			Fecha	cierre	proyect	4/10	/2021	-		Fecha de cier	e:													
17	DESC OPORTU	NID			Sema	ana Cier	rre Proy	c 15				Creada p	vict	or.flores												
18	OPORTUNIDAD	ЮНС		N	/onto d	del com	petidor			0.00																
19	DPORTUNIDAD	DE	_																							
20	OPORTUNIDAD	DE																								
21																										~
Descri	pcion oportunid	ad (Opor	rtunic	1 1 of 25)																				en-US pos	rered by inf	or

- 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:

	Explorer					Ed	it +	Viev		Wind		Hel	p -										Weld		lliana Morale	s Ornelas	Sign C	Dut
	H ()	亩	c			₿	٩		-	1	0																	
														Opor	tunids												×	
2 3 4 5 6 7 8 9 10 111 12 13	Descripción RENOVACIO EQUIPO DE C RUIN RATE W COTIZACION VENTAS EQU PROPUESTA SEGUIMIENT LATITUDE 74 CLIENT 7420 UPS NO BRE OPPTY PILOT EJEMPLO OP OPORTUNID	OPOT NVRT SOMP 11 DE V IPO D COMF O CLIF 20 2 I 2 IN AK UP O 05,4 ORTU		Oporti Ver Cai General	unidad: Entr: Cliente: ontcto: Territ: mpaña: Tars	2 SIGM/ 1001. 2 FY211 Est	A ALIME A H10001 iimacs /alor est	1 NTOS	RENO\ Pecoson SA DE e OROZC Campa eas est	ración tencial: CV CO SR, R R R R R R R R R R R R R R R R R R R	EYNALD ba Taller n Pr 100,0	O MKT 000.00	s estim	Opor	dens L	íneas	Or St Id Opp ordn F	gen: atus: apa: Mfg: roye	DIRECTO • PROGRESO • CALIFICACIÓN MFG-ID NBI ectos Artículo	w s Cr	ompe	Estin Estir Órde P Miembr Equi tidores	Tars maciones nar proys nes cliente ryctos os del equipo po Ventas Miembs e	equip	Equipo Ve	ntas	×	-
14	PRUEBA PRE	PILOT				Fech	a creacr	3/8	/2021	-	_		Fecha R	ecotizació	n:		•											
16 17 18	DESC OPORT DESC OPORT OPORTUNID	UNID UNID AD HC			Sema Monto d	ana Cie del con	proyect erre Proy npetido	r 15	<i>0/202</i> 1	0.00			reci	Creada po	victor.	flores												l
19 20 21		AD DE AD DE																						_				,

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

5.5.16 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*

≡								
-				∞ 🏭 🖌	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	02	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

5.6 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:

≡	Explorer	Form 🕶	Acciones 🕶	Edit 🕶	View 🕶	Window 🕶	Help											Welcome	lliana Morales Ornelas	Sign Out
-			ਰ ਵ ≣		⊠ #	14														
	Estemates 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	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)*



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

stima	ción			JA	R
/05/2021 05:2	20:20 p. m.				
R ELECTRO /ENIDA LAJ ALLE DE SA AN PEDRO G EXICO	INICA APLICADA ZARO CARDENA: IN AGUSTIN JARZA GARCIA N	. SA DE CV \$1007 LOCAL 201 36 ILE 66278			
2 (81) 8048 9	200				
Clier	te: COMR001				
ALTO CAMI BARF TULT MEXI	IS HORNOS DE M INO A TULTEPEC UO ANTIGUO TEPEC MEX 02040 ICO	EXICO, SA DE CV #1			
1	Feb 551500077	I			
F	ax:				
stimación	Cond	Fecha d cotizació	Fecha caducida	ad Vendedor	Moneda cliente
COMR0000)1		27/04/20	21 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 PRUE	BA		
	1.000			30,000.00000	30,000.00
	PZA	D2300			
		MULTIFUNCION	AL XEROX MOD 30394		
				Importe venta:	40.000.00
			п	esc orden(0.0000%):	0.00
			-	Recargo:	N/D
				Imp ytas:	6,400.00
					-,
				Cargos varios:	0.00
				Totak	46 400 00
				TOTAL	40,400.00

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/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	02	Enero-2021

≡	Explorer F	orm - Acciones	← Edit ←	View 👻 Wir	ndow - I	Help -					
-				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	Flojects	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.

5.6.4 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	02	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	02	Enero-2021

≡ Explorer I	Form 👻 Edit 🛨	View - Window	w ▼ Help ▼			Welcome Iliana Morales Ornela
🗎 🛱 🤀			# 🖌 3			
	Entrad	a rápida de estimac	ciones	×		Copiar órdenes y estimaciones
Tipo orden: Nro orden: Línea inicial: Línea final:	Desde Estimación * CIM0000009 * 1 * 1 *	Tipo orden: Estima Nro orden: IM Opción: Instra Vol Inst Inst	A ación • ango • calcular fecha de vto por	Ó His Hist	Procesar Indenes clientes Estimaciones torial de órdenes t. de estimaciones	
Orden ant	Línea anterior 009 1	Línea	Artículo	Cant. pedida	Mensaje	
	005	1141 1	mito	10.	Copif tavo exito.	

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/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	
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 - CUENTE 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	02	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.

5.7 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.*

≡ Explorer Form -	Acciones - Edit -	- View - Window -	Help 🗸		Welcome Ilian
🖿 🗄 🌐 🙃	c = = = =	⊴ ॼ 🏭 🖌 😧			
			Potncials		
Potencial Cost Cen SMH0001 *	Potencial Cmpañía: A Dirección [1]: Dirección [2]: Tax Id/VAT Id: Tradename: Ciudad: CP: País: Territ: Sales Team: Tel: URL Internet: Corporate Cust: Ingresos compañ: Created By: Sales Contacts Leads	SMH0001 Cost Cen AUTOMATIZACION JAR SA DE CV County: MEXICO * County: 0.00 sandra.muñiz s Opportunities Estimates	Protricials	Vendedor: Vendedor: Vendedor: Validate Validate Pref Geo Code: Of Employees: 0 Create Date: 5/4/2021 Códs Team Members	Sales Contacts X-Ref Leads Opportunities Estimacs Estimate Projects Interactions Move To Customer Send Communication Team Members
	Nom compl LOPEZ, JUAN	Cont 57	cto Job Title GERENTE DE PROYECTOS	Tel oficina 80489200	Tel móvil
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

Explorer	Form 👻	Edit 👻 View 🗸	Window -	Help 🛨				
🖿 🗄 🌐			0 📼 ដ	/ 0				
		Move Prospe	ct To Customer		×			
This Acticopied	This Activity will create a new Customer record for the displayed Prospect. All notes for the Prospect will be copied to the new Customer and all Sales Contacts, Opportunities and Estimates for the Prospect will be assigned to the new Customer. The Prospect will then be deleted from the system.							
	Potencial: SMH0001 Cmpañía: AUTOMATIZACION JAR SA DE CV							
		Corporate Customer New Customer Bank Code	: : :	1				
		Process	Cano	cel				

- *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

E	xplorer Form •	Acciones +	Edit 🕶 🛛 V	iew + Window +	Help 🕶									Welcome	liana Morales Ornelas	Sign Out
			ë @ ≥													
		Estimates Quick Entry														
L F	stimación	Estimación:	AP00000005	1	Status	Planned +	Fecha de cotización:	5/5/2021	Estimación Quick Response Fo	rm						
1	AGM0000002	Cliente:	4 - 1	/ENTAS MOSTRADOR			Expiration Date:	6/4/2021	Quick Workshee	t						
2	AGM0000003	Enviar a:	0,	VENTAS MOSTRADO			Vendedor	AP +	Generate Docume	nt						
3	AP00000001	Potencial:					Taken Bir	APA	- Línon							
4	AP00000003	Oportunidad:	AP0000005 v	-			Total precip:	89,900.00	Source							
5)	AP00000005	Cost Center:	102CN11 -	CLIENTE NACIONAL E	OLARES TI C	EB-MTY]		Get CTP							
6	AP00000007	Delivery Terrer							deren							
7	AP00000008	Derivery remis						1.10 million	Reprice							
8	CIM0000001			•		Create Date:	5/5/2021 Cres	ated By: andrea.paioma	Configure							
9	CIM000002	Select	t/Deselect	Copy Order	5	Update Date:	5/5/2021 Up	date By: andrea.paloma	Printing Estimate	÷						
10	CIM0000007	<u> </u>			_											
11	CIM000009	Select	CO Num	COLine	Línea	Artículo		Item Description		Cant. pe	dida	U/M	Precio unitario	Precio extend	Print Quote Price	
12	CIM0000011			4 2	1	REEDOM1 LM		ADC RACK LIDS ES	SOONA 120V 1 USB CHARGE		50.00	074	150,0000	7,500,00		0.00
13	COMR000001		P000000	o 3	1	DEDUUM I-LM		APC BAUX-OPS ES	COUNT, 120V, 1 USB CHARGE		00.00	0 724	250,0000	/,300.00		0.00
14	COMR000002	2 2	AP000000	0 4	2	62210H		MONITOR DELL DI	22 PULGALIAS, E22 IOH		200.00	D PZA	2300000	50,000,00		0.00
15	COMR000004	3			3	PE:K/40.X6266.48	SUGSSD. 16G. /PSP	SERVIDOR DELL P	JWEREDGE K/40		2.00	J PZA	10,000.0000	20,000.00		0.00
16	COMR000005	*	_													

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