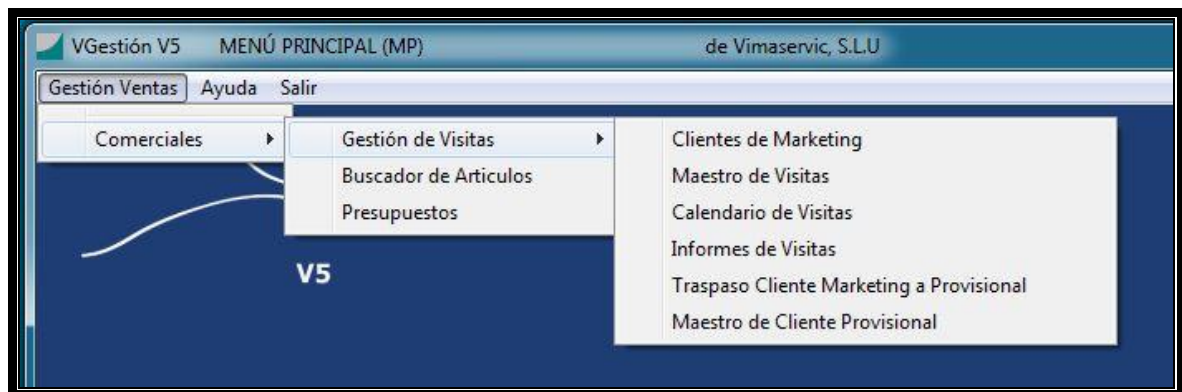


Nuevas ayudas al CRM (Opcional)

Se ha implementado un nuevo módulo de programa a V5. Provee nuevas funcionalidades a los comerciales, potenciando alguna que ya existía e implementando otras nuevas:

- Clientes Marketing: Controlar clientes potenciales.
- Agenda de Visitas: Controlar las visitas a clientes efectuadas/a efectuar.
- Clientes Provisionales: Que dan de alta directamente los comerciales.



Flujo de trabajo previsto

Estos serían los pasos típicos en una utilización exhaustiva:

1. Se da de alta el cliente de marketing en cuanto se tiene noticia de él por el comercial. Permite tener una base de datos de clientes potenciales que sirvan de base para distintas acciones de marketing.
2. Se anota la previsión de la visita a realizar. Se confecciona un calendario de visitas a realizar en función de las posibles acciones comerciales.
3. Al realizar la visita se anota en ella el momento y las notas pertinentes. La información resultante documenta el conocimiento de los clientes potenciales que se puede reutilizar en futuras campañas.
4. Si se le han de hacer presupuestos se utiliza un cliente Varios cuyos datos se pasan desde el cliente Marketing mediante un botón.
5. Se transforma en cliente provisional cuando nos hace el primer pedido y a partir del cliente de Marketing. Los Presupuestos con el cliente Varios se cambian al cliente Definitivo de modo transparente
6. Administración lo hace definitivo o fichado para poder confeccionar el pedido o el albarán. Toda la información que se tenía del cliente en su ficha de Cliente Marketing, en sus Visitas, en sus Presupuestos como Varios, etc., queda asignada al cliente definitivo.



Cientes Marketing

Donde podemos registrar cualquier clase de cliente potencial. El cliente de Marketing se distingue principalmente porque todavía no es un Cliente Fichado.

Existe la posibilidad de transformarlo en Fichado “pulsando solo un botón”. Y también es posible dar de alta un Cliente Varios a partir de sus datos, pulsando otro botón. Si hemos de confeccionar un presupuesto a un cliente de Marketing, usaremos como cliente uno de la clase Varios. En la ventana donde se consignan los datos del cliente Varios, se dispone de un botón que traspasa los datos de filiación del cliente Marketing al cliente Varios.

The screenshot shows a software window titled "Clientes de Marketing" with a menu bar (Ficha, Fichero, Auxiliares, Utilidades) and a toolbar. The main area is a form for entering client data. At the top, there is a "Clave:" field with the value "2" and an "Aut." button. Below this is a "Datos" tab. The form is divided into several sections:

- Razón social:** Includes fields for "Nombre" (Juan Albero Casasús), "Vía" (Los Árboles, 33), "Cod.Postal" (46100), "Población" (Alfajar), "País" (España), and "Provincia" (Valencia).
- Clase Nif:** A dropdown menu.
- Cif/Nif:** A text input field.
- Teléfonos:** Two text input fields with values "963 45 78 96" and "656 56 89 74".
- Persona:** A dropdown menu set to "Persona Juridica".
- E-mail:** A text input field.
- Fax:** A text input field.
- Web:** A text input field.
- Notas:** A large text area.
- Encargado:** A text area containing "Manuel Alexandre".
- Tipo Cliente:** A dropdown menu set to "RESTO INDUSTRIALES".
- Zona:** A dropdown menu set to "Zona 1".
- Comercial:** A dropdown menu set to "VICENTE PEREZ".

On the right side of the form, there are two buttons: "Convertir Cliente de Marketing a Provisional" and a save icon.



Agenda de VISITAS

Permite agendar cualquier evento que preveamos pueda suceder con relación a un cliente cualquiera, ya sea Marketing o Fichado. Para ello se dispone de un Maestro de Visitas donde dar de Alta dichos eventos, que pueden ser a futuro y simplemente para que quede registrada una visita ya efectuada. Aunque la agenda no se abra, en el menú principal del comercial le saldrán los avisos de la Agenda.

El cliente tiene que estar registrado en alguno de los modos posibles: de Marketing o Fichado. Si un cliente de Marketing se transforma en uno Fichado, todas sus Visitas pasan al nuevo cliente Fichado, y además desaparece como tal cliente Marketing. Se supone que un comercial cuando va a visitar a un cliente nuevo ya sabe algún dato de él. Aunque sea solo el nombre y la dirección. Deberá darlo de alta como Cliente Marketing para poder registrar la visita ya efectuada o a realizar en un futuro. En este último caso rellenará la fecha y hora del AVISO en el Maestro de Visitas.

La Agenda de Visitas tiene varias perspectivas. Desde el menú de comerciales, cuando uno de ellos accede a la Agenda, o a los Informes de Visitas, o al mismo Maestro de Visitas, solo tiene acceso a las Visitas que él creó. Si accedemos desde el Maestro de Clientes, solo se verán las relativas a ese cliente. Si se accede desde el Menú Principal, y no se es comercial y se tiene suficiente nivel de confianza, se podrán ver todas las Visitas sin restricción.

Maestro de Visitas VAL-SUR, S.L.

Ficha Fichero Auxiliares Utilidades

Clave: 1 Aut.

Comercial: BESSINI

Cliente con Ficha Cliente Marketing

Cliente: 1062 "INDITEC" INGENIERIA Y DISEÑOS TECNICOS

Visita Realizada: Si No

Fecha Visita: 18/11/2015 Hora Visita: 17:17:29 Realizada

Motivo Visita: Motivo1

Grado Consecución: Grado 1

Motivos No Compra: Motivo no compra1

Fecha Aviso: 19/11/2015 Hora Aviso: 6:00:01

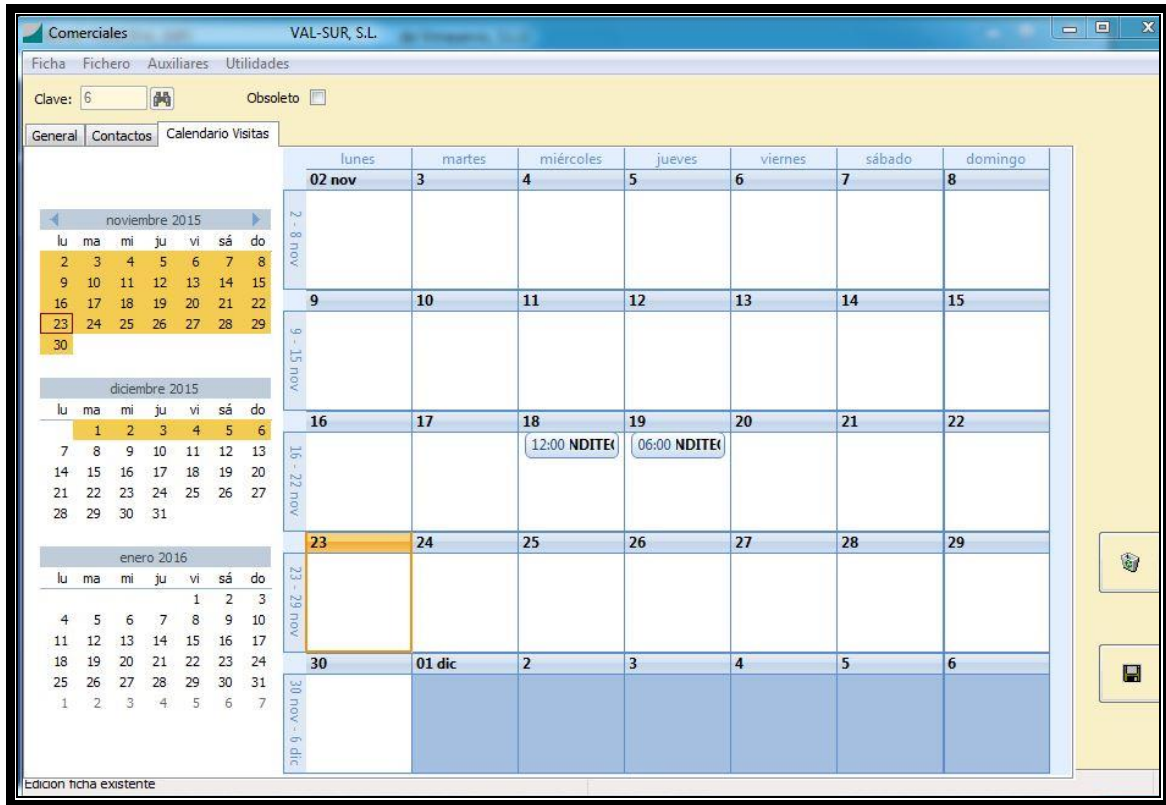
Notas sobre precios de la competencia
sdfs

Notas sobre personas en el cliente
sdfs

Notas Varias
asdfsdf



Se muestra el aspecto de la agenda de visitas en el Maestro de Comerciales:



Haciendo doble clic en el evento se muestra la ficha de la Visita. El evento se puede cambiar de sitio (Fecha u Hora) arrastrándolo. Se puede dar de alta una visita pulsando el botón derecho del ratón sobre la superficie del calendario.



Informes de VISITAS

Permite listar las Visitas seleccionando por los distintos criterios posibles: Comercial, Cliente de Marketing, Cliente Fichado, entre fechas de visita, entre fechas de aviso, y según propiedades de la visita o contenidos de las Notas que en ella hayan.

The screenshot shows the 'CONSULTA DE VISITAS' application window. It features several search filters on the left and top, including 'Comercial', 'Cliente', 'Marketing', 'Desde Fecha', and 'Desde Aviso'. There are also 'Seleccionar' and 'De marketing' sections with radio buttons for 'SI', 'NO', and 'Todo'. A 'Pendientes' section is also present. On the right, there are buttons for 'Ejecutar', 'Exportar', 'Actualizar', and 'Imprimir'. Below the filters is a table with the following data:

Nº	Fecha	Hora	Comercial	Nombre	Realizada	Nº Cliente	Nombre	De Marketing	Aviso fecha	Aviso Hora	Motivo Visita	Consecución
1	18/11/2015	17:17	6	BESSINI	<input checked="" type="checkbox"/>	1062	"INDITEC" INGENIERIA Y DI	<input type="checkbox"/>	18/11/2015	6:00	Motivo1	Grado 1
2	15/12/2015	18:09	6	BESSINI	<input type="checkbox"/>	1062	"INDITEC" INGENIERIA Y DI	<input type="checkbox"/>	18/11/2015	0:00		
3	05/01/2016	16:14	3	JOSE MANUEL GUIJAF	<input checked="" type="checkbox"/>	1	Juan Carlos Beltran Roca	<input checked="" type="checkbox"/>	07/12/2015	16:13	Motivo1	Grado 1

Cuando precisemos seleccionar por fechas, aparte de clicar el campo de verificación que deseamos tal cosa, y poner las fechas inicial y final del periodo a seleccionar, podemos clicar el botón señalado en el gráfico inferior, que nos da posibilidades de selección de fechas más rápidas. Por ejemplo: "Uno +/-" que nos tomará el mes anterior, el actual y el próximo.

This close-up screenshot shows the date selection interface. The 'Desde Fecha' field is set to '01/10/2015' and the 'Hasta' field is set to '31/12/2015'. A green circle highlights a dropdown arrow button next to the 'Hasta' field, which is used for quick date selection.

Si hacemos doble clic en alguna de las líneas que se muestran, se nos presentará el formulario de la Visita seleccionada.



Ciente Provisional

Provee la posibilidad de que el Comercial dé de Alta un cliente él mismo. Al darlo de alta como provisional no se permite que se le graben documentos comerciales: presupuestos, pedidos, albaranes, etc. Solo lo puede transformar en clientes Fichado o definitivo alguien que no sea comercial y de suficiente grado de confianza. Para ello en el Maestro de Clientes los editará consignando los datos que falten para considerar al cliente como definitivo o “no provisional”. Una vez rellenados dichos datos desmarcará la casilla “Provisional”. Los usuario que cumplan esta condición, recibirán avisos en su menú principal de la existencia de Clientes Provisionales pendientes de convertir en definitivos.

Un Cliente Provisional se puede dar de Alta de dos formas:

- Directamente en su Maestro, en el menú Comerciales / Gestión Visitas / Clientes Provisionales
- Mediante la utilidad que transforma un Cliente Marketing en uno Provisional., en el menú Comerciales / Gestión Visitas / Traspasar Cliente Marketing a Cliente Provisional

El Cliente Provisional en realidad es un cliente fichado pero con funciones restringidas, hasta que cambie al estado “Fichado”, desmarcando la casilla “Provisional” del Maestro de Clientes. Tanto es así que cuando se crea ya toma un número de Cliente Fichado. Por ello solo se debe dar de alta como tal cuando se tenga por seguro un pedido real que justifique “ocupar” un nº de cliente.

En la opción de Altas de Clientes Provisional, no solo se puede realizar esta operación, si no también consultar clientes Fichados, pero solo los datos de cuando era Provisional.

The screenshot displays the 'Clientes Provisional' application window for 'VAL-SUR, S.L.'. The interface includes a menu bar with 'Ficha', 'Fichero', 'Auxiliares', and 'Utilidades'. Below the menu, there's a 'Clave:' field with '2800' and an 'Aut' button. The main area is divided into several sections: 'General', 'Condiciones de Pago y Facturación', 'Observaciones', and 'Comerciales'. The 'Razón social' section contains fields for 'Nombre' (MUEBLES GANDÍA), 'Via' (La safor, 45), 'Cod.Postal' (46700), 'Población' (GANDÍA), 'País' (España), and 'Provincia' (Valencia). The 'Dirección Postal' section has empty fields for 'Nombre', 'Via', 'Cod.Postal', 'Población', 'País', and 'Provincia'. The 'Clase Nif' section includes 'Clase Nif' (Es un CIF/NIF), 'Cif/Nif' (b96941356), 'Persona' (Persona Juridica), 'Teléfonos' (963 17 89 56), 'E-mail' (correo@mueblesgandia.es), and 'Web'. There are also fields for 'Fax' and 'Notas'. The 'Dirección Entregas' section has empty fields for 'Nombre', 'Via', 'Cod.Postal', 'Población', 'País', and 'Provincia'.



Cientes Provisional VAL-SUR, S.L.

Ficha Fichero Auxiliares Utilidades

Clave: 2800 Aut Obsoleto

General Condiciones de Pago y Facturación Observaciones Comerciales

Condiciones de Pago

Forma de cobro: G11 Giro a 11 días ff.

Días de pago fijos: 10 20 30

C.C.C 2100 5688 11 0200012638

Iban ES78 2100 5688 1102 0001 2638

Condiciones de Facturación

Periodicidad: Diaria

Copias Factura para el cliente : 1

Albaranes valorados : Sin Valorar

Modo Envio Factura : Papel y por Email

Cientes Provisional VAL-SUR, S.L.

Ficha Fichero Auxiliares Utilidades

Clave: 2800 Aut Obsoleto

General Condiciones de Pago y Facturación Observaciones Comerciales

Desde Hasta Desde Hasta

Horario de Visita: 0:00 0:00

Horario Descarga: 0:00 0:00

Comprador 1

Nombre

Telefono

Email

Movil

Comprador 2

Nombre

Telefono

Email

Movil

Comprador 3

Nombre

Telefono

Email

Movil

Comprador 4

Nombre

Telefono

Email

Movil

Técnico 1

Nombre

Telefono

Email

Movil

Técnico 2

Nombre

Telefono

Email

Movil

Técnico 3

Nombre

Telefono

Email

Movil

Técnico 4

Nombre

Telefono

Email

Movil



Acerca de la seguridad con relación a los COMERCIALES

Cuando un usuario es un comercial se deberá consignar en el Maestro de Comerciales qué usuario es. Cuando un usuario entra en el programa, si se detecta que es un comercial, se le presenta el menú de comerciales en vez del menú general.

Si accediera por “escritorio remoto” de Windows accedería a un escritorio especial donde entraría directamente a su menú de comercial.

Si accede a la Gestión de Visitas, solo tendrá acceso a aquellas visitas que le pertenezcan. Las que él mismo creó. Al igual que si lo hace a los Clientes Provisionales. De forma y manera que solo accede a información relativa a los clientes que tiene asignados.

