

# CRM Gestor de Ventas

## 1 SEGUIMIENTO Y AGENDA

Vamos a proceder a explicar el uso y explotación del Seguimiento a Clientes y Agenda de Agentes Comerciales.

### 1.1 SEGUIMIENTO INFORMACIONES COMERCIALES

Cuando se da una información comercial a un cliente la aplicación utiliza un código de colores para indicar la prioridad de cada información:

- **Rojo:** será la primera información comercial que se da al cliente.
- **Naranja:** será la segunda información comercial que se da al cliente.
- **Azul:** será la tercera y sucesivas informaciones comerciales que se darán al cliente.

P	Ref.	Alta	Cliente	Tel.	Móvil	Vehículo	Color	P.V.P.
	I24070	04.07.2016	EDUARDO HERRERA AVILA	670-87.60.49		NUEVO TWINGO ZEN TCe 90 EDC	Amarillo Sport	15.917,50 €
	I24068	04.07.2016	EDUARDO HERRERA AVILA	670-87.60.49		GRAND SCÉNIC LIMITED ENERGY 1.6 dCi 130CV	Azul Majorelle	24.767,51 €
	I24066	04.07.2016	EDUARDO HERRERA AVILA	670-87.60.49		TALISMAN Intens Energy TCe 150 EDC	Blanco Glaciar	31.504,38 €
	I24064	04.07.2016	EDUARDO HERRERA AVILA	670-87.60.49		TALISMAN Life Energy dCi 110 ECO2	Blanco Glaciar	24.892,50 €

Cada operación tiene una pestaña dedicada al seguimiento de esta, y al crearse se genera un primer seguimiento:

The screenshot shows the 'Registro de Cartera Comercial' application window. The 'Seguimiento' tab is active, displaying a table with the following data:

Fecha	Motivo	Resultado	Realizado
11/07/2016	Oferta Comercial V.N.		<input type="checkbox"/>

On the right side, there is a 'Seguimiento Cerrado' checkbox and a 'Motivo de cierre del seguimiento' text area.

Este seguimiento se genera a 7 días, este parámetro se puede cambiar en:

- Tablas del Sistema → Configuración Venta V.N.

The screenshot shows the 'Configuración Venta' application window. The 'General' tab is active, displaying the following configuration parameters:

**Empresa:** EMPRESA PRUEBAS, S.L.

**Matriculación:** Porcentaje: 0,00 %; Coste: 200,00 €

**Placas:** Coste: 10,00 €; Venta: 20,00 €

**Movipass:** Porcentaje: 8,00 %; Rappel: 7,00 %; Rappel desde: 40,00 %

**Prima:** Prima Estandar: 90,15 €; Prima Volumen Objetivo: 13

**Ajuste Transporte Renault:** 0,00 €; **Ajuste Transporte Dacia:** 0,00 €

Solo RECSA en descuentos promocionales

**Nº de días para seguimiento automático después de una oferta comercial:** 7

**Nº de días para seguimiento automático después de la venta:** 5 0 0

Desde la pestaña de seguimiento de la operación podremos añadir más anotaciones a la operación

Registro de Cartera Comercial

Cerrar	Editar	Eliminar	Grabar	Cancelar	Seg Ec	Financiación	Multiestreno	Imprimir	
Configuración Vehículo	Datos Operación	Financiación / Datos Vehículo	V. Usado	F. P. / Preentrega / Coment.	Seguimiento				
Fecha	Motivo	Resultado	Realizado						
06/07/2016		Registro de Seguimiento							
11/07/2016	Oferta								
				Salir	Editar	Aceptar			
Fecha Contacto	05/07/2016	Origen:	Nuevo						
Fecha Seguimiento	06/07/2016	<input type="checkbox"/> Realizado							
Hora Seguimiento									
Tipo de Contacto	TELEFÓNICO								
<b>Motivo</b>									
Preguntar si finalmente va a financiar por su cuenta									
<b>Resultado</b>									

Al marcar un registro como **REALIZADO** podremos introducir el resultado de este seguimiento:

Registro de Seguimiento

Salir	Editar	Aceptar					
Fecha Contacto	05/07/2016	Origen:	Nuevo				
Fecha Seguimiento	06/07/2016	<input checked="" type="checkbox"/> Realizado		<b>Prioridad</b>			
Hora Seguimiento						<input type="radio"/> Frio	
Tipo de Contacto	TELEFÓNICO					<input type="radio"/> Templado	
						<input checked="" type="radio"/> Caliente	
<b>Motivo</b>							
Preguntar si finalmente va a financiar por su cuenta							
<b>Resultado</b>							
Sí, financiará el vehículo con su banco directamente							

Al pulsar **Aceptar** se grabará el seguimiento y nos pedirá otro, aquí podremos introducir un nuevo seguimiento o simplemente salir.

El seguimiento podremos verlo en la pestaña **“Seguimiento”** de la operación:

Registro de Cartera Comercial

Cerrar Editar Eliminar Grabar Cancelar Seg Ec Financiación Multiestreno Imprimir

Configuración Vehículo | Datos Operación | Financiación / Datos Vehículo | V. Usado | F. P. / Preentrega / Coment. | **Seguimiento**

Fecha	Motivo	Resultado	Realizado
05/07/2016	Vendrá ha realizar una prueba de conducción.		<input type="checkbox"/>
11/07/2016	Oferta Comercial V.N.		<input type="checkbox"/>
06/07/2016	Preguntar si finalmente va a financiar por su cuenta	Sí, financiará el vehículo con su banco directamente	<input checked="" type="checkbox"/>

Seguimiento Cerrado

Motivo de cierre del Seguimiento

Si accedemos al módulo de **CLIENTES** podremos ver el seguimiento asociado a cada uno de nuestros clientes:

Gestor de Ventas Renault

Archivo Vehículos Nuevos Vehículos Ocasión Gestión de Clientes Tablas de Sistema Complementos Control de Licencias

EMPRESA PRUEBAS, S.L. Gestor de Ventas v1.4.0c 5 de julio de 2016, 06:32 PM

RENAULT

Gestor De Ventas GIDA  
http://www.crmautoweb.com

DACIA

Tarifa Vehículos  
Cartera V.N.  
Tráfico Exposición  
Gestión Ventas  
**Clientes**  
Agenda

Expedientes V.O.  
Stock de V.O.  
Cartera V.O.  
Tráfico Exp. V.O.  
Facturación  
Cerrar Aplicación

Vehículos Turismos | Vehículos Comerciales | Vehículos Eléctricos | DACIA Turismos | DACIA Comerciales

NUEVO TWINGO CLIO 4 CLIO SPORT TOURER CAPTUR

NUEVO MÉGANE MÉGANE COUPÉ MÉGANE SPORT TOURER FLUENCE SCÉNIC GRAND SCÉNIC KADJAR

ESPACE 2016 TALISMAN TALISMAN SPORT TOURER KANGOO COMBI

Base de datos LOCAL GIDA, S.L. Soporte: 91-632.21.11

Gestor de Ventas Renault - [FRMCientesNavFord]

EMPRESA PRUEBAS, S.L. Gestor de Ventas v1.4.0c 5 de julio de 2016, 06:35 PM

Cerrar Primero Anterior Siguiente Último Actualizar Nuevo Ver Imprimir Excel Informes Actividad

**Cientes**

Orden:  Nombre  NIF/CIF  Teléfono  Alias  
 Apellidos  Población  Fecha Alta

Empresa: Todas Agente: Todos

Seguimiento:  Todos  Activo  No Activo  No enviar Correspondencia Desde: 06/07/2012 Hasta: 05/07/2016

Búsqueda por campo de ordenación: eduardo Búsqueda Flotante Tipo de Cliente: Todos Los Clientes Procedencia: Todas

Alta	Nombre	NIF/CIF	Población	Teléfono	Móvil	Trabajo	e-mail	Seg.
04.08.2014	DOMINGO LINERO							Si
12.08.2014	DOMINGO LINERO GONZALEZ	27838428X	SAN JOSE DE LA RINCO	95-579.09.68	633-97.71.78			Si
01.03.2013	DOMINGO GARCIA GARCIA		VILLAVERDE	626-83.48.99				Si
09.02.2015	DOMINGO GOLZALVES							Si
09.02.2015	DOMINGO GONZALVES							Si
24.10.2014	DOMINGO GUTIERREZ							Si
21.07.2014	DOMINGO LINERO							Si
26.01.2015	DOMINGUEZ MAQUEDA ELECTRONIC	B90175605	TOCINA	670-80.35.09				Si
02.08.2012	DOÑA ARAGON S.L.	B4183486Z	VILLAVERDE DEL RIO	665-87.84.07				Si
28.05.2014	E							Si
08.04.2014	eduardo							Si
19.02.2015	EDUARDO HERRERA AVILA	28456033L	SAN JOSE DE LA RINCO	670-87.60.49				Si
25.11.2013	EDUARDO HIDALGO GUTIERREZ							Si
23.10.2014	EDUARDO REBOLLA							Si
23.10.2013	EDUARDO ROMERO							Si
21.01.2015	EDUSRDO HERRERA AVILA							Si
18.03.2013	ELENA							Si
13.11.2014	ELENA	48819504A		691-58.57.28				Si
13.11.2014	ELENA							Si
13.11.2014	ELENA DIAZ SANJURJO	48819504A	SEVILLA	691-58.57.28				Si

1157 de 3378 Registros

Vamos a abrir el cliente de la operación ejemplo, en la ficha de cliente tenemos su propia pestaña de Seguimiento:

Registro de Cientes

Cerrar Nuevo Editar Eliminar Grabar Cancelar Imprimir Ayuda (Prospección Comercial)

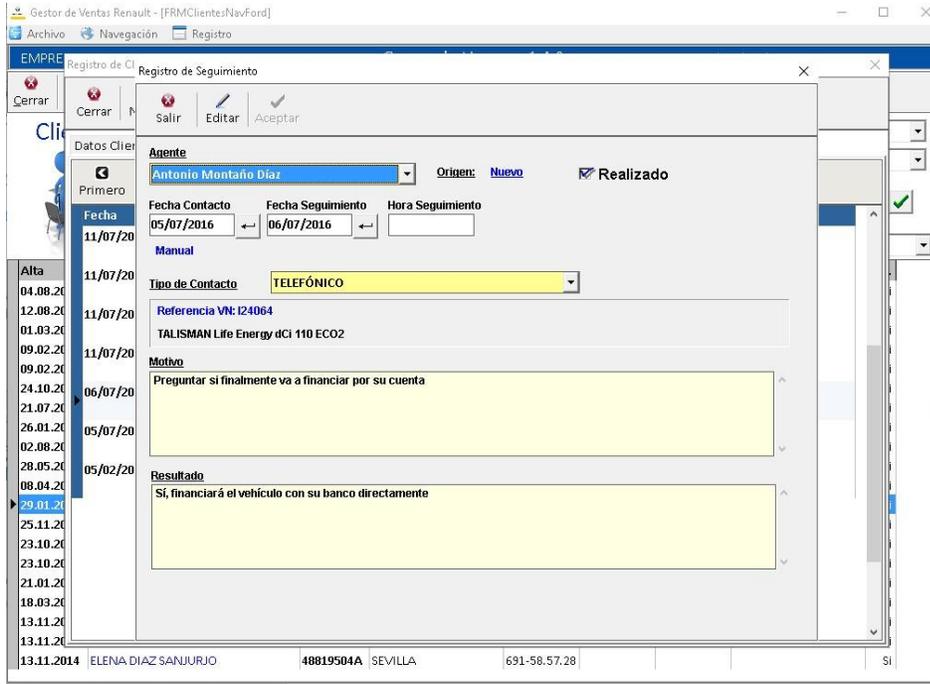
Datos Cliente Seguimiento Vehículo/s Usado/s Pruebas Conduccion

Primero Anterior Siguiente Último Nuevo Ver Eliminar EDUARDO HERRERA AVILA

Fecha	Hora	Motivo	Resultado	Realizado
11/07/2016		Oferta Comercial V.N.		<input type="checkbox"/>
11/07/2016		Oferta Comercial V.N.		<input type="checkbox"/>
11/07/2016		Oferta Comercial V.N.		<input type="checkbox"/>
11/07/2016		Oferta Comercial V.N.		<input type="checkbox"/>
06/07/2016		Preguntar si finalmente va a financiar por su cuenta	Si, financiará el vehículo con su banco directamente	<input checked="" type="checkbox"/>
05/07/2016		Vendrá ha realizar una prueba de conducción.		<input type="checkbox"/>
05/02/2015		Oferta Comercial V.N.		<input type="checkbox"/>

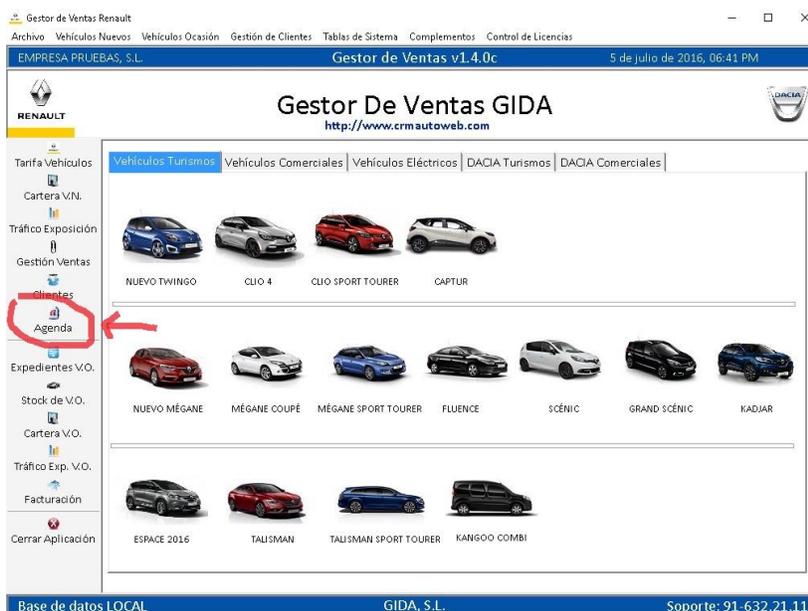
La interfaz y gestión del seguimiento es exactamente la misma que desde cartera comercial solo que desde aquí estará ligada al **Cliente** y no a la **Operación**.

El seguimiento puede estar vinculado solo al cliente, sin necesidad de que haya operaciones de por medio, o vinculado a una operación y al cliente al que se le ha realizado.



## 1.2 AGENDA COMERCIAL

Cada **Agente Comercial** tendrá asociada su propia agenda, a la cual se accede desde la pantalla principal:



En la agenda podremos filtrar con dos criterios:

- 1- **Seguimiento** (ya leídos)
  - a. Pendientes
  - b. Leídos
  - c. Todos
- 2- **Seguimiento** (vencimiento del seguimiento)
  - a. Hoy
  - b. Día concreto
  - c. Anteriores
  - d. Futuros
  - e. Todos

Se han encontrado las siguientes citas...

Cerrar Ver Cliente Ver Seguimiento Leído / NO Leído TODOS como leídos Imprimir

Orden

Nombre  Apellidos

Cliente **EDUARDO HERRERA AVILA**  
 Teléfonos contacto **Teléfono 670-87.60.49**

Fecha	Hora	Vehículo	Motivo	Resultado	Tipo	Leído
05/07/2016		TALISMAN Life Energy dG 110 ECO2	Vendrá ha realizar una prueba de conducción.		Manual	<input type="checkbox"/>

**Seguimiento**  
 Hoy  Día Concreto  Anteriores  Futuros  Todos

**Seguimiento**  
 Pendientes  Leidos  Todos

La agenda reflejará el seguimiento en base a la prioridad de la operación (rojo, naranja o azul):

Fecha	Hora	Vehículo	Motivo	Resultado	Tipo	Leído
11/07/2016		NUEVO TWINGO ZEN TCe 90 EDC	Oferta Comercial V.N.		Auto	<input type="checkbox"/>
11/07/2016		GRAND SCÉNIC LIMITED ENERGY 1.6 dG 130CV eco2 7p Euro 6	Oferta Comercial V.N.		Auto	<input type="checkbox"/>
11/07/2016		TALISMAN Intens Energy TCe 150 EDC	Oferta Comercial V.N.		Auto	<input type="checkbox"/>
11/07/2016		TALISMAN Life Energy dG 110 ECO2	Oferta Comercial V.N.		Auto	<input type="checkbox"/>
06/07/2016		TALISMAN Life Energy dG 110 ECO2	Preguntar si finalmente va a financiar por su cuenta	Sí, financiará el vehículo con su banco directamente	Manual	<input type="checkbox"/>

Desde la agenda podremos acceder a la ficha de cliente, Ver un registro de Seguimiento concreto, marcar como Leído/No Leído cualquier seguimiento e imprimir la agenda del agente comercial:



Ejemplo de impresión:

## GESTOR DE VENTAS

Agenda de Antonio Montaña Díaz

martes, 5 de julio de 2016

	Vehículo	Motivo	Resultado	Tipo	Realizado
<b>EDUARDO HERRERA AVILA</b>	<u>Contacto</u> Teléfono 670-87.60.49				
11/07/2016	NUEVO TWINGO ZEN TCe 90 EDC	Oferta Comercial V.N.		Auto	No
11/07/2016	GRAND SCÉNIC LIMITED ENERGY 1.6 dCi 130CV eco2 7p Euro 6	Oferta Comercial V.N.		Auto	No
11/07/2016	TALISMAN Intens Energy TCe 150 EDC	Oferta Comercial V.N.		Auto	No
11/07/2016	TALISMAN Life Energy dCi 110 ECO2	Oferta Comercial V.N.		Auto	No
06/07/2016	TALISMAN Life Energy dCi 110 ECO2	Preguntar si finalmente va a financiar por su cuenta	Sí, financiará el vehículo con su banco directamente	Manual	Si

Los seguimientos que genera la aplicación al realizar operaciones comerciales serán indicados como **AUTO** y los introducidos por el agente comercial como **Manual**.

Podremos imprimir un planning de cualquier agente comercial desde:

- Tablas del Sistema → Agentes Comerciales → Agentes Comerciales

Gestor de Ventas Renault - [Agentes Comerciales]  
 Archivo Navegación Registro

EMPRESA PRUEBAS, S.L. Gestor de Ventas v1.4.0c

Cerrar Primero Anterior Siguiente Último Actualizar Nuevo Ver Imprimir Excel Estadísticas Traspaso Datos

Agentes Comerciales Empresa **Todas** Planning del Agente Seleccionado

Nombre	Teléfono	e-mail	Idioma	Nivel	Estado
Alicia Hinojosa Lora	662-36.25.28	alicia.hinlor@red.renault.es	Español	Usuario Limitado	Activo
▶ Antonio Montaña Díaz	609-41.16.52		Español	Super Usuario	Activo
Prueba Reprueba			Español	Usuario Normal	Activo
Sonia Vargas Parrado	619-98.89.44	soniaseguros13@gmail.com	Español	Usuario Normal	Activo

Ejemplo de Planning:

**GESTOR DE VENTAS**

**Planning de Antonio Montaña Díaz**

**Desde: 06.07.2015 hasta 04.07.2016**

**martes, 5 de julio de 2016**

<b>Cliente</b>	<b>Fecha Seg.</b>	<b>Hora Seg.</b>	<b>Motivo del Seguimiento</b>	<b>Resultado del Seguimiento</b>	<b>Realizado</b>
B	31/08/2015		Oferta Comercial V.N.		No
B	30/09/2015		Oferta Comercial V.N.		No
JUAN CARLOS RAMOS BELLOSO	28/07/2015		Primer seguimiento posterior a la venta		No
JUAN CARLOS RAMOS BELLOSO	30/07/2015		Oferta Comercial V.N.		No
JUAN CARLOS RAMOS BELLOSO	11/09/2015		Oferta Comercial V.N.		No
JUAN CARLOS RAMOS BELLOSO	22/01/2016		Oferta Comercial V.N.		No
JUAN CARLOS RAMOS BELLOSO	27/01/2016		Oferta Comercial V.N.		No
JUAN CARLOS RAMOS BELLOSO	04/05/2016		Oferta Comercial V.N.		No
JUAN CARLOS RAMOS BELLOSO	24/05/2016		Oferta Comercial V.N.		No
JUAN CARLOS RAMOS BELLOSO	24/05/2016		Oferta Comercial V.N.		No
PEPE ALCALA	04/02/2016		Oferta Comercial V.N.		No
PEPE ALCALA	25/02/2016		Oferta Comercial V.N.		No
m	10/11/2015		Oferta Comercial V.N.		No
m	21/12/2015		Oferta Comercial V.N.		No
FERRALLADOS JUANMING-RAUS	16/03/2016		Oferta Comercial V.N.		No
MARIA JESUS GIRON ROMERO	28/07/2015		Primer seguimiento posterior a la venta		No
MARIA JESUS GIRON ROMERO	30/07/2015		Oferta Comercial V.N.		No
MARIA JESUS GIRON ROMERO	31/07/2015		Oferta Comercial V.N.		No
MARIA JESUS GIRON ROMERO	10/08/2015		Oferta Comercial V.N.		No
MARIA JESUS GIRON ROMERO	09/09/2015		Oferta Comercial V.N.		No
MARIA JESUS GIRON ROMERO	10/09/2015		Oferta Comercial V.N.		No