

# CRM - SuperADMINISTRADOR



## 1 Identificar posibles prospectos

Este es el primer paso para cerrar un negocio en tu Empresa. El proceso comercial en una empresa el cliente llega a modo de “prospecto”, luego se convierte en “oportunidad” y termina siendo tu “cliente”. Pero antes de cerrar un negocio ¿Cómo defino mis Prospectos” esto pasa mucho en la creación de las campañas de marketing.

## 2 Reuniones, Llamadas, Tareas

El propósito de este proceso es dar seguimiento y gestionar las actividades necesarias para convertir oportunidades de negocios en negocios reales. Cuando una oportunidad ha sido detectada, un agente del área de marketing ingresa la información relacionada a ella para crear el registro del sistema. A



partir de este momento, el agente de marketing podrá actualizar la información de la oportunidad a lo largo del proceso de evaluación y compra del cliente.

### 3 Oportunidades

- ✓ Contiene todas aquellas oportunidades informadas por el equipo de ventas permitiendo perfilar el embudo y hacer proyecciones precisas acerca de las ventas de la Empresa.
- ✓ Gestionar las actividades necesarias para convertir oportunidades de negocio en negocios reales.
- ✓ El agente de marketing podrá actualizar la información a lo largo del proceso de evaluación y compra del Cliente.

### 4 Generar Documentos

- 1 Presupuestos
- 2 Cotizaciones
- 3 Pedidos
- 4 Tickets para seguimiento interno

### 5 Cerrar la Venta

Utilizar el CRM lo ayudará a conseguir sus metas empresariales, **Cerrar la mayoría de sus Oportunidades como Exitosas** y todo esto enfocado en el Cliente.