



# UPGRADE DE SISTEMA



Proceso – CRM – Creación de Oportunidad de Venta

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta

- Manual de usuario

El objetivo del siguiente manual es el de documentar el “Proceso de Creación de Oportunidades d Venta en CRM”. De esta forma se le podrá dar seguimiento a cada cliente, monitorear su etapa en la que se encuentra y progresivamente cambiar las etapas de conversión del cliente, con el objetivo de siempre llegar a cerrar la venta; y en caso de no realizarla, documentar la “Razón de NO Compra” para poder mejorar progresivamente.

- Macroproceso a seguir a continuación:

Ingresar a la  
plataforma  
de Odoo

[www.odoo.com](http://www.odoo.com)

Seleccionar  
la Aplicación  
de CRM

A

Crear nueva  
oportunidad  
de venta

B

# Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

Manual de usuario

Ingresar a la  
plataforma  
de Odoo

- Como primer paso, se debe de ingresar a la plataforma de Odoo con usuario y contraseña. *(En caso de no tener usuario y contraseña solicitarlo al departamento de IT.)*

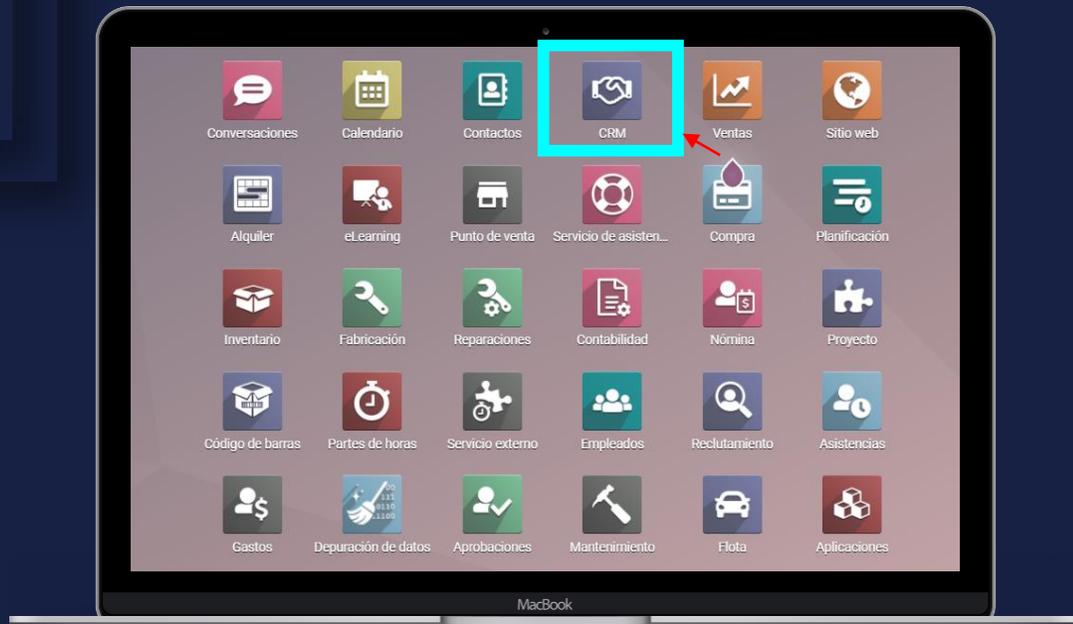
[www.odoo.com](http://www.odoo.com)



➤ Ingresar a la aplicación de "CRM" que se encuentra en la pantalla principal.

Seleccionar la  
Aplicación de  
CRM

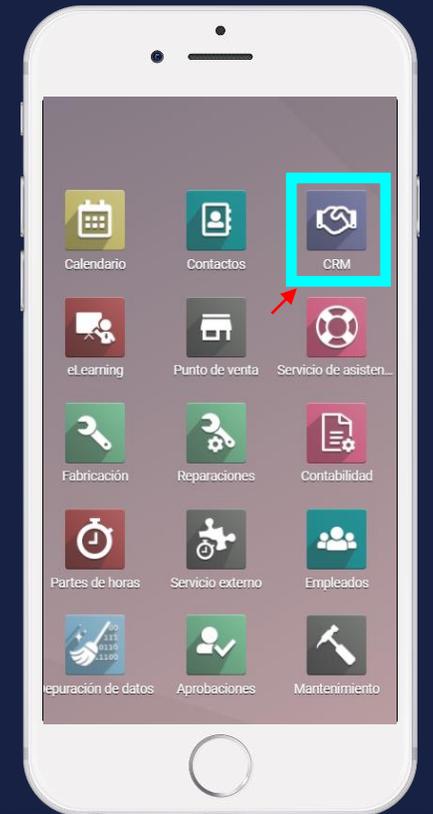
A



En computadora



Seleccionar  
esta opción



En teléfono

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva oportunidad de venta

B

Se deben de crear las oportunidades cuando los montos sean arriba de 20,000 lempiras y se les deba de dar seguimiento. Menor a 20,000 únicamente requiere una cotización directa.

- Para crear una Nueva Oportunidad de Venta en CRM, primero se debe de seleccionar la opción de "Crear".
- Se pueden observar las 4 columnas del "Pipeline".
  1. Nuevo: es cuando es un cliente potencial.
  2. Calificado: es cuando ya ha habido contacto con el cliente, pero ya se tienen claras sus necesidades.

CRM Ventas Informes Configuración

Gabriela Reyes

Pipeline

CREAR GENERAR CLIENTES POTENCIALES

▼ Filtros Group By ★ Favoritos

Nuevo + 145k Calificado + 191k Propuesta + 268k Ganado + 135k

Agregar una Columna

REF0001 49,409.00 Thomas Passot

REF0002 44,669.00 Wendi Baltz

REF0003 59,954.00 Carrie Helle

REF0004 3,732.00 John Miller

REF0005 51,588.00 John Miller

REF0006 89,893.00 Thomas Passot

REF0009 41,102.00 John Miller

REF0010 3,007.00 Thomas Passot

REF0013 3,395.00 Carrie Helle

REF0014 53,612.00

**Agrega nuevas oportunidades**

Parece que no eres miembro del equipo de ventas. Debes agregarte como miembro del equipo de ventas.

Como no pertenece a ningún equipo de venta, Odoo abre el primero por defecto.

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

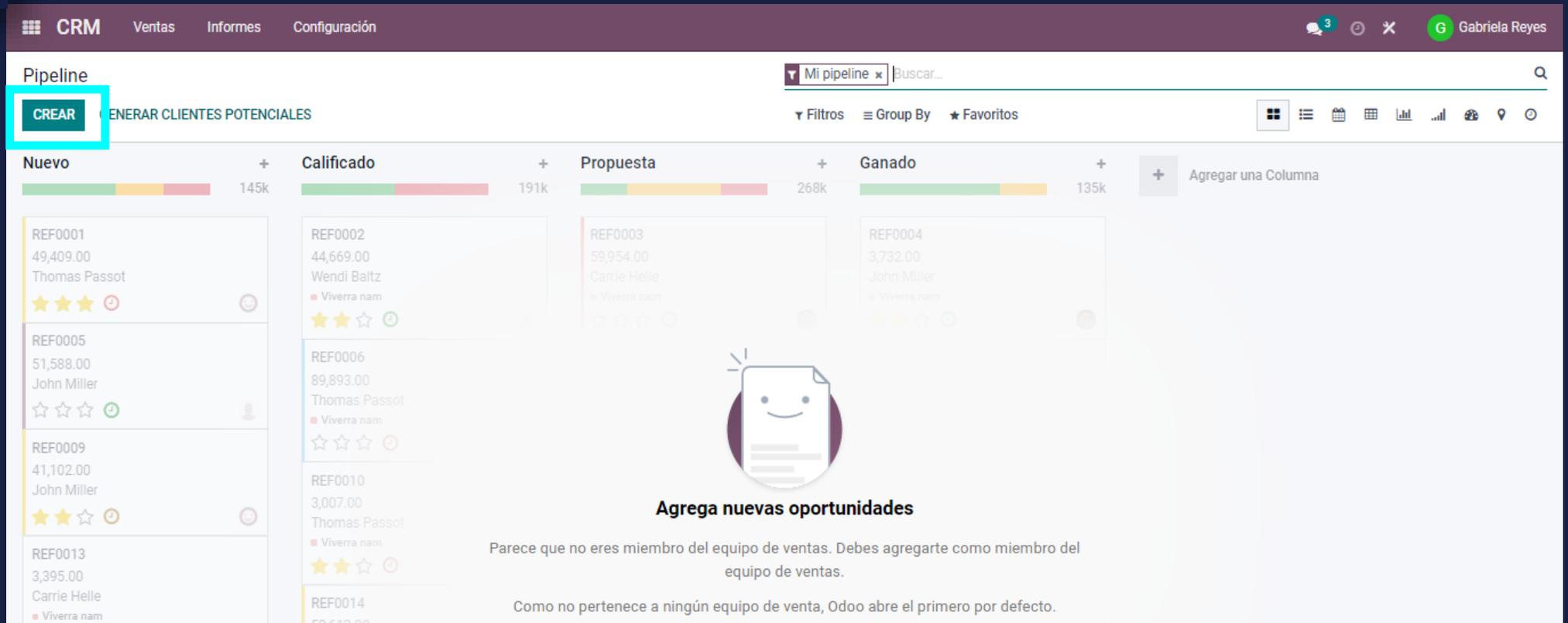
• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

3. Propuesta: es cuando se han identificado las necesidades del cliente y se le ha brindado una propuesta económica y se le ha entregado o enviado el presupuesto por correo electrónico.

4. Ganada: es cuando la venta ha sido confirmada, convertido la oportunidad a pedido de venta y/o a proceso de facturación.



CRM Ventas Informes Configuración

Gabriela Reyes

Pipeline

CREAR GENERAR CLIENTES POTENCIALES

▼ Filtros Group By ★ Favoritos

Nuevo + Calificado + Propuesta + Ganado +

145k 191k 268k 135k

Agregar una Columna

REF0001  
49,409.00  
Thomas Passot  
★★★★

REF0002  
44,669.00  
Wendi Baltz  
● Viverra nam  
★★★☆☆

REF0003  
59,954.00  
Carrie Helle  
● Viverra nam  
☆☆☆☆

REF0004  
3,732.00  
John Miller  
● Viverra nam  
★★★★

REF0005  
51,588.00  
John Miller  
☆☆☆☆

REF0006  
89,893.00  
Thomas Passot  
● Viverra nam  
☆☆☆☆

REF0009  
41,102.00  
John Miller  
★★★★

REF0010  
3,007.00  
Thomas Passot  
● Viverra nam  
☆☆☆☆

REF0013  
3,395.00  
Carrie Helle  
● Viverra nam  
☆☆☆☆

REF0014  
53,613.00  
Carrie Helle  
● Viverra nam  
☆☆☆☆

Agrega nuevas oportunidades

Parece que no eres miembro del equipo de ventas. Debes agregarte como miembro del equipo de ventas.

Como no pertenece a ningún equipo de venta, Odoo abre el primero por defecto.

Crear nueva oportunidad de venta

B

- Para “Crear” una nueva oportunidad hay que crear al cliente y llenar toda la información solicitada.

The screenshot displays the CRM Pipeline interface. At the top, there are navigation tabs for 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. The user's name 'Gabriela Reyes' is visible in the top right corner. The main area shows a pipeline with stages: 'Nuevo', 'Calificado', 'Propuesta', and 'Ganado', each with a count of 0. A search bar and filter options are also present. A form for creating a new opportunity is highlighted with a red border. The form includes the following fields:

- Organización / Contacto (dropdown menu)
- Oportunidad (text input field)
- Por ejemplo Precios de Productos (text input field)
- Correo electrónico (text input field)
- Teléfono (text input field)
- Ingreso esperado (text input field with value 'L0.00' and three star icons)

At the bottom of the form, there are buttons for 'AÑADIR', 'EDITAR', and a trash icon.

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

- Al haber llenado todos los campos se debe de seleccionar la opción de "Añadir". (el campo de "Ingreso Esperado" no siempre se sabrá de antemano o al iniciar una nueva oportunidad de venta, este campo puede llenarse desde el inicio o dejarse en blanco para este paso en caso de no tener asegurado dicho dato).

The screenshot displays the CRM interface for creating a new opportunity. The top navigation bar includes 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. The user 'Gabriela Reyes' is logged in. The main view is 'Pipeline', showing a search bar and a table with columns: 'Nuevo', 'Calificado', 'Propuesta', and 'Ganado'. A form for creating a new opportunity is open, with the following fields:

- Organización / Contacto: Azure Interior
- Oportunidad: Oportunidad de Azure Interior
- Correo electrónico: vauxoo@yourcompany.example.com
- Teléfono: +58 212-6810538
- Ingreso esperado: L0.00

The 'Añadir' button is highlighted in yellow, indicating the next step in the process.

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

- En esta etapa la oportunidad ya está creada y se refleja como nueva en la escala del "Pipeline". El Pipeline son las etapas de conversión que toman las oportunidades de venta, evolucionando en sus etapas de conversión. Las cuales son: Nuevo, Calificado, Propuesta y Ganado. El cliente se debe de ir avanzando en las etapas y deben de ser gestionadas por el responsable de cada cliente o oportunidad.

B

The screenshot displays the CRM Pipeline interface. At the top, there are navigation tabs for 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. The user's name 'Gabriela Reyes' is visible in the top right corner. The main header shows 'Pipeline' with a search bar containing 'Mi pipeline' and a search icon. Below the header, there are options for 'CREAR', 'GENERAR CLIENTES POTENCIALES', 'Filtros', 'Group By', and 'Favoritos'. The pipeline stages are 'Nuevo', 'Calificado', 'Propuesta', and 'Ganado', each with a plus sign and a count of 0. A button labeled 'Agregar una Columna' is also present. A red box highlights a card for 'Oportunidad de Azure Interior' in the 'Nuevo' stage, showing the name 'Azure Interior', a star rating, and a green circle with the number 6.

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

- Una de las formas de migrar de etapas de conversión dentro del pipeline es arrastrando la oportunidad manualmente de una etapa de conversión a otra etapa deseada o correspondiente a el avance gestionado con el cliente. *(es posible migrar saltando etapas, en casos especiales no es necesario siempre pasar por todas y cada una de las etapas, esto dependerá totalmente de la certeza y rapidez de la decisión de cada cliente).*

The screenshot displays the CRM interface for a sales pipeline. The top navigation bar includes 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. The user's name 'Gabriela Reyes' is visible in the top right. The main area shows a pipeline with stages: 'Nuevo' (10), 'Calificado' (0), 'Propuesta' (0), and 'Ganado' (0). A card for 'Oportunidad de Azure Interior' is highlighted with a red box. A notification bubble in the top right corner says 'Actualizar Parece que la página no está actualizada.' with an 'ACTUALIZAR' button.

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

- Es de ALTA IMPORTANCIA retroalimentar siempre todo avance y actualización en el Pipeline de absolutamente toda interacción, avance y retroalimentación de información que pueda brindar el cliente.

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

The screenshot displays the CRM Pipeline interface. At the top, there are navigation tabs for CRM, Ventas, Informes, and Configuración. The user's name, Gabriela Reyes, is visible in the top right corner. The main area shows a pipeline with the following stages: Nuevo (0), Calificado (L0), Propuesta (0), and Ganado (0). A card for 'Oportunidad de Azure Interior' is highlighted with a red border. The card shows the name 'Oportunidad de Azure Interior', the company 'Azure Interior', and a rating of three stars. A notification bubble in the top right corner says 'Actualizar Parece que la página no está actualizada.' with an 'ACTUALIZAR' button.

- Otra forma de ingresar a la “Oportunidad de Venta” en seleccionando la ficha de la oportunidad en sí.

Crear nueva oportunidad de venta

B

The screenshot shows a CRM interface with a top navigation bar containing 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. On the right, there are notification icons and a user profile for 'Gabriela Reyes'. The main area is titled 'Pipeline' and includes a search bar 'Mi pipeline x Buscar...'. Below the search bar, there are options for 'Filtros', 'Group By', and 'Favoritos'. The pipeline stages are 'Nuevo' (count 10), 'Calificado' (count 0), 'Propuesta' (count 0), and 'Ganado' (count 0). A '+ Agregar una Columna' button is also present. A card for 'Oportunidad de Azure Interior' is highlighted with a red box, showing the name, 'Azure Interior', a star rating, and a green circular icon with the number '6'.

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

- En esta etapa se debe de mover la oportunidad a la columna de "Calificado" ya que ha habido contacto con el cliente.

The screenshot displays a CRM Pipeline interface with the following components:

- Header:** CRM, Ventas, Informes, Configuración. User: Gabriela Reyes.
- Search:** Buscar...
- Filters:** Filtros, Group By, Favoritos.
- Columns:** Nuevo (L104k), Calificado (L92,300), Propuesta (L105k), Ganado (L23,800). A button "Agregar una Columna" is visible.
- Opportunities:**
  - Nuevo:** Office Design Project (L 24,000.00), Quote for 150 carpets (L 40,000.00), Quote for 12 Tables (L 40,000.00).
  - Calificado:** Global Solutions: Furnitures (L 3,800.00), **Oportunidad de Azure Interior (L 5,000.00)** (highlighted with a red box), Quote for 600 Chairs (L 22,500.00), DeltaPC: 10 Computer Desks (L 35,000.00).
  - Propuesta:** Open Space Design (L 11,000.00), Modern Open Space (L 4,500.00), Office Design and Architecture (L 9,000.00), 5 VP Chairs (L 5,600.00).
  - Ganado:** Interest in your products (L 2,000.00), Distributor Contract (L 19,800.00), Access to Online Catalog (L 2,000.00).

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva oportunidad de venta

B

- Para poder ingresar nueva información o modificar la oportunidad de venta primero se debe de seleccionar la opción de "Editar". *Por ejemplo: en la creación de esta oportunidad no se tenía claro el monto, en este caso si ya se tiene claro el dato podemos editarlo e ingresar el monto previsto de la oportunidad de venta).*

CRM Ventas Informes Configuración

Pipeline / Oportunidad de Azure Interior

EDITAR CREAR Acción

1 / 1 < >

NUEVO PRESUPUESTO GANADO PERDIDO ENRIQUECER

NUEVO CALIFICADO PROPUESTA GANADO

0 Meeting 0 Presupuestos 2 Similar Leads

Oportunidad  
**Oportunidad de Azure Interior**

L 0.00 en 93.56 %

Cliente	Azure Interior	Cierre esperado	
Correo electrónico	vauxoo@yourcompany.example.com	Prioridad	★☆☆
Teléfono	+58 212-6810538 SMS	Etiquetas	
Comercial	Gabriela Reyes	Compañía	Grupo Meyko
Equipo de ventas	Ventas		

Notas internas Información adicional

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

- Para poder ingresar nueva información o modificar la oportunidad de venta primero se debe de seleccionar la opción de "Editar". Continuando con el ejemplo, ahora la oportunidad de venta ya tiene un monto asignado.

CRM Ventas Informes Configuración

Pipeline / Oportunidad de Azure Interior

GUARDAR DESCARTAR

1/1 < >

NUEVO PRESUPUESTO GANADO PERDIDO ENRIQUECER

NUEVO CALIFICADO PROPUESTA GANADO

0 Meeting 0 Presupuestos 2 Similar Leads

Oportunidad

## Oportunidad de Azure Interior

Ingreso esperado	Probabilidad
L5,000.00	en 93.56 %

Cliente	Azure Interior	Cierre esperado	
Correo electrónico	vauxoo@yourcompany.example.com	Prioridad	★☆☆
Teléfono	+58 212-6810538	Etiquetas	
Comercial	Gabriela Reyes	Compañía	Grupo Meyko
Equipo de ventas	Ventas		

Notas internas Información adicional

Añadir una descripción..

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

- El siguiente paso es llenar la fecha del cierre esperado, seleccionando la fecha esperada en el calendario desplegable.

Crear nueva oportunidad de venta

B

The screenshot displays the CRM interface for creating a sales opportunity. The main form is titled 'Oportunidad de Azure Interior' and includes the following fields:

- Ingreso esperado:** L5,000.00
- Probabilidad:** 93.56 %
- Cierre esperado:** 09/11/2021 (highlighted in the calendar widget)
- Cliente:** Azure Interior
- Correo electrónico:** vauxoo@yourcompany.example.com
- Teléfono:** +58 212-6810538
- Comercial:** Gabriela Reyes
- Equipo de ventas:** Ventas
- Prioridad:** (indicated by three stars)
- Etiquetas:** (empty)
- Compañía:** Grupo Meyko

The calendar widget is open, showing the month of November 2021. The date 09/11/2021 is selected and highlighted in blue. The calendar grid is as follows:

#	lu	ma	mi	ju	vi	sá	do
44	1	2	3	4	5	6	7
45	8	9	10	11	12	13	14
46	15	16	17	18	19	20	21
47	22	23	24	25	26	27	28
48	29	30	1	2	3	4	5
49	6	7	8	9	10	11	12

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

- En la parte inferior se encuentran dos pestañas, la de “*Notas Internas*” y de “*Información Adicional*”.
- En la pestaña de notas internas se debe de escribir toda información para los involucrados de la compañía en relación a la oportunidad de venta en gestión.

CRM Ventas Informes Configuración

Pipeline / Oportunidad de Azure Interior

GUARDAR DESCARTAR

NUEVO PRESUPUESTO GANADO PERDIDO ENRIQUECER NUEVO CALIFICADO PROPUESTA GANADO

0 Meeting 0 Presupuestos 2 Similar Leads

Oportunidad  
**Oportunidad de Azure Interior**

Ingreso esperado Probabilidad  
L5,000.00 en 93.56 %

Cliente Azure Interior Cierre esperado 09/11/2021  
Correo electrónico vauxoo@yourcompany.example.com Prioridad ★☆☆  
Teléfono +58 212-6810538 Etiquetas  
Comercial Gabriela Reyes Compañía Grupo Meyko  
Equipo de ventas Ventas

Notas internas Información adicional

Añadir una descripción..

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

- Al llenar la pestaña de “*Información Adicional*” ayudara a tener una base de datos mucho mas completa, teniendo información útil del contacto.

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

The screenshot shows the 'Información adicional' tab in a CRM system. The form is titled 'Pipeline / Oportunidad de Azure Interior' and includes 'GUARDAR' and 'DESCARTAR' buttons. The form fields are organized into two columns. The left column contains fields for 'Nombre de la compañía', 'Dirección', 'Sitio web', 'Idioma', 'Marketing', 'Campaña', 'Media', and 'Origen'. The right column contains fields for 'Nombre del contacto', 'Puesto de trabajo', 'Móvil', 'Misc.', and 'Recomendado por'. The 'Dirección' field is expanded to show 'Calle 2...', 'Fremont', 'California (US)', and '94538 Estados Unidos'. The 'Nombre del contacto' field has a dropdown for 'Título'. The 'Marketing' section includes a 'Campaña' dropdown. The 'Misc.' section includes a 'Recomendado por' dropdown. The form is highlighted with a red border.

Información de contacto			
Nombre de la compañía	Azure Interior	Nombre del contacto	Título
Dirección	4557 De Silva St	Puesto de trabajo	
	Calle 2...	Móvil	
	Fremont California (US) 94538		
	Estados Unidos		
Sitio web	http://www.azure-interior.com	Misc.	
Idioma		Recomendado por	
Marketing			
Campaña			
Media			
Origen			

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

- Al llenar toda la información de la Oportunidad de Venta se debe de seleccionar la opción de "Guardar", así almacenando toda la información descrita previamente.

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

CRM Ventas Informes Configuración 3 G Gabriela Reyes

Pipeline / Oportunidad de Azure Interior

**GUARDAR** DESCARTAR 1 / 1 < >

**NUEVO PRESUPUESTO** GANADO PERDIDO ENRIQUECER **NUEVO** CALIFICADO PROPUESTA GANADO

0 Meeting 0 Presupuestos 2 Similar Leads

Oportunidad  
**Oportunidad de Azure Interior**

Ingreso esperado **L5,000.00** Probabilidad **93.56** %  
en

Cliente	Azure Interior	Cierre esperado	09/11/2021
Correo electrónico	vauxoo@yourcompany.example.com	Prioridad	★☆☆
Teléfono	+58 212-6810538	Etiquetas	
Comercial	<span>G</span> Gabriela Reyes	Compañía	Grupo Meyko
Equipo de ventas	Ventas		

Notas internas Información adicional

Información de contacto

Nombre de la compañía	Azure Interior	Nombre del contacto	Título
Dirección	4557 De Silva St	Puesto de trabajo	
	Calle 2...	Móvil	

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva oportunidad de venta

B

- En caso de tener retroalimentación del cliente de forma inmediata de su decisión, se pueden elegir las siguientes opciones: Ganado, Perdido, de lo contrario se debe de proceder a la creación de un nuevo presupuesto, para ello seleccionar la opción de *“Nuevo Presupuesto”*.

CRM Ventas Informes Configuración 3 G Gabriela Reyes

Pipeline / Oportunidad de Azure Interior

EDITAR CREAR Acción 1/1 < >

**NUEVO PRESUPUESTO** GANADO PERDIDO ENRIQUECER NUEVO CALIFICADO PROPUESTA GANADO

0 Meeting 0 Presupuestos 2 Similar Leads

Oportunidad  
**Oportunidad de Azure Interior**  
L 5,000.00 en 93.56 %

Cliente	Azure Interior	Cierre esperado	09/11/2021
Correo electrónico	vauxoo@yourcompany.example.com	Prioridad	★☆☆
Teléfono	+58 212-6810538 <span>sms</span>	Etiquetas	
Comercial	<span>G</span> Gabriela Reyes	Compañía	Grupo Meyko
Equipo de ventas	Ventas		

Notas internas Información adicional

Nota 123, prueba

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

- Para crear un "Nuevo Presupuesto", se deben de llenar todos los campos y agregar fila de producto o productos de interés del cliente. Seleccionando la opción de "Agregar Producto".

CRM Ventas Informes Configuración 3 G Gabriela Reyes

Pipeline / Oportunidad de Azure Interior / Nuevo

GUARDAR DESCARTAR

ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO ENVIAR FACTURA PRO-FORMA CONFIRMAR PRESUPUESTO PRESUPUESTO ENVIADO PEDIDO DE VENTA

Cliente Previsualizar

## Nuevo

Cliente Azure Interior  Expiración 23/11/2021

4557 De Silva St  
Fremont CA 94538  
Estados Unidos

Tarifa Tarifa pública (HNL)

Dirección de factura Azure Interior  Plazos de pago Fin de Mes Siguiente

Dirección de entrega Azure Interior

Plantilla de presupuesto

Producto	Descripción	Cantidad	UdM	Packaging ...	Empaquetado	Precio unit...	Impuestos	Desc.%	Subtotal
Agregar un producto	Agregar una sección								

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

- Al haber agregado el producto o los productos de interés del cliente se debe de seleccionar la opción de guardar y luego enviar por correo electrónico al cliente.

The screenshot displays the CRM interface for creating a new sales opportunity. The top navigation bar includes 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. The user 'Gabriela Reyes' is logged in. The main header shows the pipeline: 'Pipeline / Oportunidad de Azure Interior / Nuevo'. Below this, there are several action buttons: 'GUARDAR' (highlighted in red), 'DESCARTAR', 'ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO' (highlighted in red), 'ENVIAR FACTURA PRO-FORMA', 'CONFIRMAR', 'PRESUPUESTO', 'PRESUPUESTO ENVIADO', and 'PEDIDO DE VENTA'. The main form area is titled 'Nuevo' and contains the following fields:

- Ciente:** Azure Interior, 4557 De Silva St, Fremont CA 94538, Estados Unidos
- Dirección de factura:** Azure Interior
- Dirección de entrega:** Azure Interior
- Plantilla de presupuesto:** (empty)
- Expiración:** 23/11/2021
- Tarifa:** Tarifa pública (HNL) with an 'Actualizar Precios' button
- Plazos de pago:** Fin de Mes Siguiente

Below the form fields, there are tabs for 'Líneas del pedido', 'Productos opcionales', and 'Otra Información'. The 'Líneas del pedido' tab is active, showing a table with the following data:

Producto	Descripción	Cantidad	UdM	Packaging ...	Empaquetado	Precio unit...	Impuestos	Desc.%	Subtotal
[HR6000] AFEITA...	[HR6000] AFEITADORA CORPORAL - BarbersCorner - HR 6000 - Beurer	6.00	Unidades			939.13	ISV por Pagar	0.00	L 4,899.81

At the bottom of the table, there are links: 'Agregar un producto', 'Agregar una sección', and 'Agregar nota'.

- Antes de enviar el presupuesto o cotización al cliente, se debe de asegurar que el destinatario es el correcto, que la plantilla del correo es acorde a lo negociado previamente con el cliente, (de lo contrario modificarlo), asegurarse que esté adjunto el presupuesto en formato PDF y finalmente seleccionar la opción de enviar.

Crear nueva oportunidad de venta

B

The screenshot shows the Odoo email composer interface. The 'Destinatarios' field is set to 'Seguidores del documento y Azure Interior'. The 'Asunto' field is 'Grupo Meyko Quotation (Ref S00062)'. The body text reads: 'Hello, Your quotation S00062 (with reference: Oportunidad de Azure Interior ) amounting in L 5,634.78 is ready for review. Do not hesitate to contact us if you have any questions.' A PDF attachment named 'S00062.pdf' is visible. The interface includes buttons for 'ENVIAR', 'CANCELAR', and 'GRABAR COMO NUEVA PLANTILLA'.

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

- En esta Etapa se puede observar que la Oportunidad de Venta se ha cambiado a "Propuesta", esto se debe realizar siempre después de enviar un presupuesto a cada cliente.

B

The screenshot displays the CRM Pipeline interface with the following details:

- CRM Header:** Includes navigation tabs for Ventas, Informes, and Configuración, along with a search bar and user profile (Gabriela Reyes).
- Pipeline Overview:** Shows four stages with progress bars and total values:
  - Nuevo:** L104k
  - Calificado:** L87,300
  - Propuesta:** L110k (highlighted with a red box)
  - Ganado:** L23,800
- Opportunity Details (Propuesta Stage):** A red box highlights the opportunity "Oportunidad de Azure Interior" with a value of L 5,000.00. Other opportunities in this stage include "Open Space Design" (L 11,000.00) and "Modern Open Space" (L 4,500.00).
- Other Stages:** The "Nuevo" stage includes "Office Design Project" (L 24,000.00), "Quote for 150 carpets" (L 40,000.00), and "Quote for 12 Tables" (L 40,000.00). The "Calificado" stage includes "Global Solutions: Furnitures" (L 3,800.00), "Quote for 600 Chairs" (L 22,500.00), and "DeltaPC: 10 Computer Desks" (L 35,000.00). The "Ganado" stage includes "Interest in your products" (L 2,000.00), "Distributor Contract" (L 19,800.00), and "Access to Online Catalog" (L 2,000.00).

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

- En esta etapa el status ha cambiado a presupuesto enviado, una vez el cliente da el ok de la cotización se debe de seleccionar la opción de "Confirmar".

CRM Ventas Informes Configuración

Pipeline / Oportunidad de Azure Interior / S00062

EDITAR CREAR Imprimir Acción

CONFIRMAR ENVIAR FACTURA PRO-FORMA ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO CANCELAR PRESUPUESTO PRESUPUESTO ENVIADO PEDIDO DE VENTA

Cliente Previsualizar

### S00062

**Ciente:** Azure Interior  
4557 De Silva St  
Fremont CA 94538  
Estados Unidos

**Dirección de factura:** Azure Interior

**Dirección de entrega:** Azure Interior

Plantilla de presupuesto

**Expiración:** 23/11/2021

**Tarifa:** Tarifa pública (HNL) Actualizar Precios

**Plazos de pago:** Fin de Mes Siguiente

Producto	Descripción	Cantidad	UdM	Packaging Quant...	Empaquetado	Precio unitar...	Impuestos	Desc.%	Subtotal
[HR6000] AFEITAD...	[HR6000] AFEITADORA CORPORAL - BarbersCorner - HR 6000 - Beurer	6.00	Unidad...			939.13	ISV por Pagar	0.00	L 4,899.81

Agregar un producto Agregar una sección Agregar nota

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

- Al haber seleccionado la opción de "Confirmar" el status cambiará a "Pedido de Venta".

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B

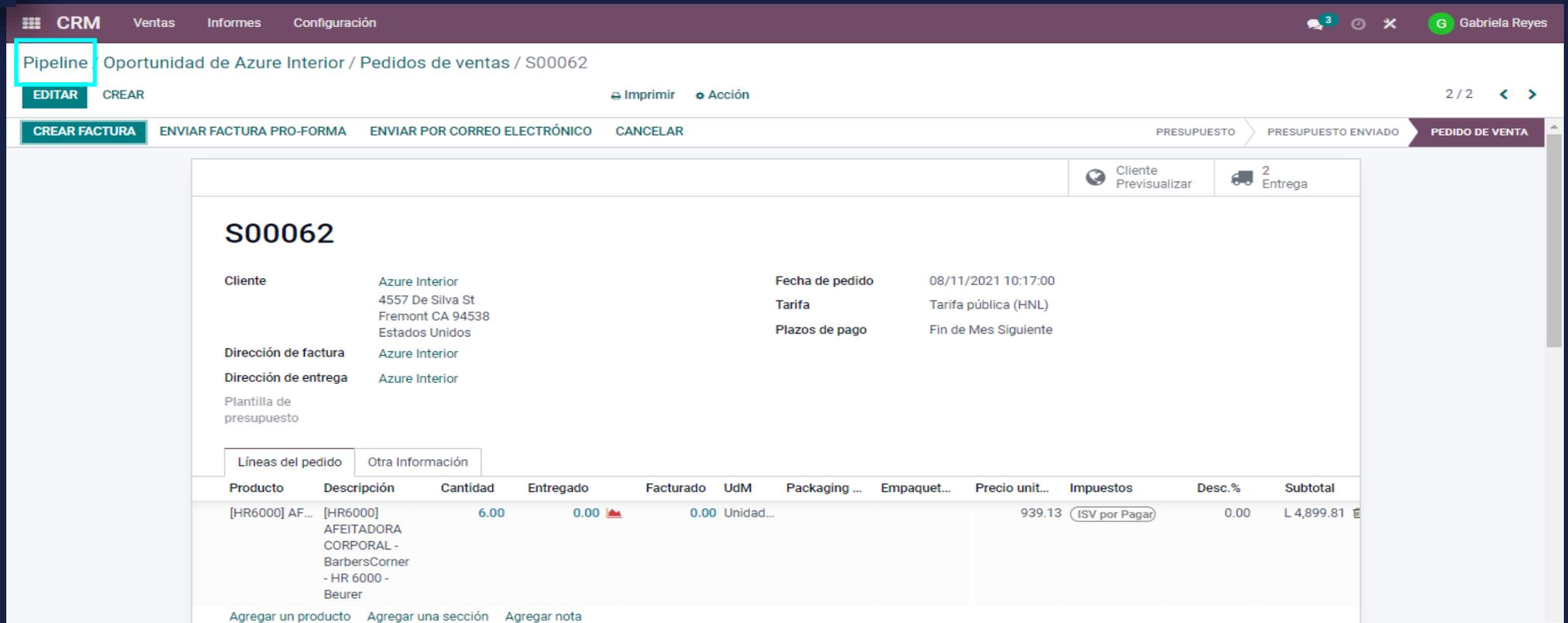
The screenshot displays the CRM interface for a sales opportunity. The top navigation bar includes 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. The user 'Gabriela Reyes' is logged in. The breadcrumb trail shows 'Pipeline / Oportunidad de Azure Interior / Pedidos de ventas / S00062'. The main action bar contains buttons for 'EDITAR', 'CREAR', 'Imprimir', and 'Acción'. Below this, a secondary bar features 'CREAR FACTURA' (highlighted with a red box), 'ENVIAR FACTURA PRO-FORMA', 'ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO', and 'CANCELAR'. On the right, a status bar shows 'PRESUPUESTO', 'PRESUPUESTO ENVIADO', and 'PEDIDO DE VENTA' (highlighted with a red box). The main content area shows details for 'S00062', including client information (Azure Interior), address, and order details. A table below lists the order lines.

Producto	Descripción	Cantidad	Entregado	Facturado	UdM	Packaging ...	Empaquet...	Precio unit...	Impuestos	Desc.%	Subtotal
[HR6000] AF...	[HR6000] AFEITADORA CORPORAL - BarbersCorner - HR 6000 - Beurer	6.00	0.00	0.00	Unidad...			939.13	ISV por Pagar	0.00	L 4,899.81

- Para regresar a la vista general, se debe de seleccionar el título de "Pipeline".

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

B



CRM Ventas Informes Configuración

Pipeline Oportunidad de Azure Interior / Pedidos de ventas / S00062

EDITAR CREAR Imprimir Acción 2 / 2 < >

CREAR FACTURA ENVIAR FACTURA PRO-FORMA ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO CANCELAR PRESUPUESTO PRESUPUESTO ENVIADO PEDIDO DE VENTA

Cliente Previsualizar 2 Entrega

### S00062

**Cliente** Azure Interior  
4557 De Silva St  
Fremont CA 94538  
Estados Unidos

**Fecha de pedido** 08/11/2021 10:17:00

**Tarifa** Tarifa pública (HNL)

**Plazos de pago** Fin de Mes Siguiente

**Dirección de factura** Azure Interior

**Dirección de entrega** Azure Interior

Plantilla de presupuesto

Líneas del pedido Otra Información

Producto	Descripción	Cantidad	Entregado	Facturado	UdM	Packaging ...	Empaquet...	Precio unit...	Impuestos	Desc.%	Subtotal
[HR6000] AF...	[HR6000] AFEITADORA CORPORAL - BarbersCorner - HR 6000 - Beurer	6.00	0.00	0.00	Unidad...			939.13	ISV por Pagar	0.00	L 4,899.81

Agregar un producto Agregar una sección Agregar nota

# Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

Manual de usuario

- En la vista Kanban del "Pipeline", se puede observar la oportunidad recientemente creada y que ha sido convertida a Ganada ya que el status es de pedido de venta y está en proceso de facturación.

Crear nueva oportunidad de venta

B

The screenshot displays the CRM Pipeline interface with the following columns and data:

Column	Value
Nuevo	L104k
Calificado	L87,300
Propuesta	L105k
Ganado	L28,800

Opportunities in the 'Ganado' column:

- Interest in your products (L 2,000.00)
- Distributor Contract (L 19,800.00)
- Access to Online Catalog (L 2,000.00)
- Oportunidad de Azure Interior (L 5,000.00)** - This opportunity is highlighted with a red box and has a green '6' icon in the bottom right corner.

# Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

Manual de usuario

Crear nueva oportunidad de venta

- Para visualizar las "Previsiones" en los próximos meses por venir, se debe de seleccionar la opción de "Informes", y seleccionar del menú desplegable la opción de "Previsión".

B

CRM Ventas **Informes** Configuración

Pipeline Buscar...

CREAR GENERAR CLIENTES POTENCIALES

Filtros Group By Favoritos

Nuevo + Calificado + Propuesta + Ganado +

L104k L87,300 L105k L28,800

Agregar una Columna

Office Design Project  
L 24,000.00  
Deco Addict  
Software  
★★★★☆

Quote for 150 carpets  
L 40,000.00  
Producto  
★★★★☆

Quote for 12 Tables  
L 40,000.00  
Producto  
★★☆☆☆

Global Solutions: Furnitures  
L 3,800.00  
Ready Mat  
Diseño  
★★★★☆

Quote for 600 Chairs  
L 22,500.00  
Producto  
★★★★☆

DeltaPC: 10 Computer Desks  
L 35,000.00  
Ready Mat  
Información Formación  
★★☆☆☆

Balmer Inc: Potential Distributor  
L 1,000.00  
Servicios Información  
★★☆☆☆

Info about services

Open Space Design  
L 11,000.00  
Deco Addict  
Software  
★★★★☆

Modern Open Space  
L 4,500.00  
Información  
★★★★☆

Office Design and Architecture  
L 9,000.00  
Ready Mat  
Consultoría  
★★★★☆

5 VP Chairs  
L 5,600.00  
Azure Interior  
Servicios  
★★★★☆

Interest in your products  
L 2,000.00  
Deco Addict  
Software  
★★★★☆

Distributor Contract  
L 19,800.00  
Gemini Furniture  
Información Otro  
★★★★☆

Access to Online Catalog  
L 2,000.00  
Lumber Inc  
Servicios  
☆☆☆☆

Oportunidad de Azure Interior  
L 5,000.00  
Azure Interior  
★★★★☆

# Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

Manual de usuario

- Al haber seleccionado la opción de "Informes", saldrá un menú desplegable del cual se tiene que elegir la opción de "Previsión".

Crear nueva oportunidad de venta

B

The screenshot displays the CRM interface with a sales pipeline. The top navigation bar includes 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. A dropdown menu is open over the 'Informes' tab, showing options: 'Tablero', 'Previsión', 'Pipeline', and 'Actividades'. The 'Previsión' option is highlighted with a red box. Below the navigation, the pipeline is divided into four stages: 'Nuevo' (L104k), 'Calificado' (L87,300), 'Propuesta' (L105k), and 'Ganado' (L28,800). Each stage contains a list of sales opportunities with details such as value, product name, and status. A tooltip 'Ingreso esperado' is visible over the 'Propuesta' stage. The user's name 'Gabriela Reyes' is shown in the top right corner.

# : Proceso CRM Creación de Oportunidad de Venta MEY-KO

• Manual de usuario

- Esta es la vista de "Previsión" o "Forecast". La cual indicará el cronograma de las Oportunidades de Venta en los próximos meses por venir.

Crear nueva  
oportunidad de  
venta

The screenshot displays the CRM Forecast interface. At the top, there are navigation tabs for CRM, Ventas, Informes, and Configuración. The user's name, Gabriela Reyes, is visible in the top right corner. The main heading is "Forecast", and there are tabs for "Upcoming Closings", "Mi pipeline", and "Cierre esperado: Mes". A search bar is present on the right. Below the heading, there is a "CREAR" button and a "Filtros" section. The main area shows a forecast for the months of noviembre 2021, diciembre 2021, enero 2022, and febrero 2022. The values for each month are L5,000, 0, 0, and 0 respectively. There is an "Add next month" button. A detailed view of an opportunity is shown, titled "Oportunidad de Azure Interior" with a value of L 5,000.00. The status is "GANADO" (Won), indicated by a green banner. There are also star and refresh icons at the bottom of the opportunity card.