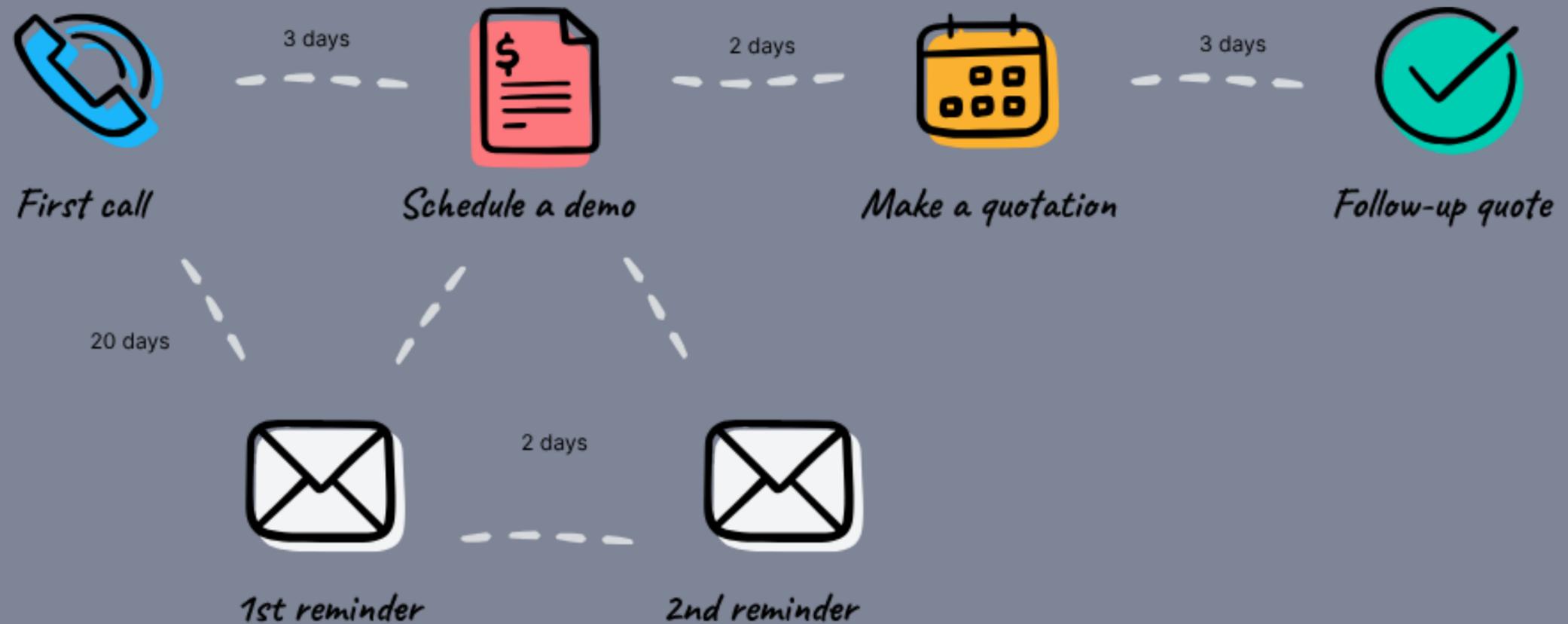




Odoo CRM es una herramienta útil que te permite enfocarte en tus clientes y tus necesidades de ventas. Lleva seguimiento de tus leads, recibe previsiones precisas y concéntrate en lo más importante: cerrar oportunidades.

# Nunca te pierdas un seguimiento





La comunicación fluida  
evita malentendidos



Oportunidades

**Gestión de actividades y llamadas**

**Gestión de flujo**

**Visibilidad 360°**

# Registro de Visitas

The screenshot shows a CRM interface for 'Iniciativas / Seguimiento Temas Microsoft'. It includes a top navigation bar with 'EDITAR' and 'CREAR' buttons, and a secondary bar with 'CONVERTIR A OPORTUNIDAD', 'PERDIDO', 'CREATE TICKET', and 'CONVERTIR A TICKET'. The main content area displays the initiative title 'Seguimiento Temas Microsoft' with a progress indicator of 17.38%. Below this is a detailed form with fields for company name, contact name, address, website, language, and vendor. A 'Prioridad' section shows a star rating and two tags: 'Visita en línea' and 'Visita presencial'. On the right, a sidebar shows 'Actividades planificadas' with two entries for 'Hoy: Visita' for 'SOLENNY PERALTA LOPEZ' and 'DEYVI JOSÉ PASCUAL'. A notification for 'SOLENNY PERALTA LOPEZ - ahora Oportunidad creada' is also visible. Numbered callouts 1-5 point to the initiative title, company name, contact name, priority tags, and the planned activities list, respectively.

1. Título / Intención de visita
2. Nombre de cliente
3. Nombre del contacto
4. Etiqueta (Clasificando tipo de visita)
5. Actividad tipo de visita + Invitando participantes



# Convertir a Oportunidad

1

CONVERTIR A OPORTUNIDAD PERDIDO CREATE TICKET CONVERTIR A TICKET

Iniciativa  
**Data center Consorcio de bancas**  
81.54 %  
Nombre de la  
-----#f--  
Consortio de bancas  
Nombr



**Importante**  
Al fusionar, Odoo prioriza el lead u oportunidad que se creó primero en el sistema y fusiona la información en donde se creó primero. Si fusiona un lead y una oportunidad el registro resultante se denomina oportunidad, sin importar lo que se creó primero.

2

3

4

5

Convertir a oportunidad

Acciones de conversión  
 Convertir a oportunidad  
 Fusionar con oportunidades existentes

Asignar esta oportunidad a

Vendedor SOLENNY PERALTA LOPEZ

Equipo de ventas Pyme Portal, Av Salvador Estrella Sadhalá.T:809-226-0848

Cliente  
 Crear un nuevo cliente  
 Vincular a un cliente existente  
 No vincular a un cliente

Cliente CONSORCIO DE BANCAS DE LOTERIA NACIONAL MORENO SPORT SRL

CREAR OPORTUNIDAD CANCELAR

**Nota**  
No se pierde información al fusionar oportunidades. Los datos de la otra oportunidad se registran en el chatter y en los campos de información como referencia.

# Puntuación predictiva de leads



WhatsApp 0 Reunión

Oportunidad

## Oportunidad equipos Fortigate

Ingreso esperado **RD\$800,000.00** en **15** días **Probabilidad 99.98 %** Cambiar a probabilidad automática %

Cliente **BANCO MULTIPLE SANTA CRUZ S A** Cierre esperado

Correo electrónico **rmiranda@hsc.com.do/lsmesa@hsc.com.do** Fecha de Factura

### Nota

Las variantes **Etapa** y **Equipo** siempre están activas. **Etapa** se refiere a la etapa del flujo de CRM en la que se encuentra una oportunidad. **Equipo** se refiere al equipo de ventas al que se le asignó esta oportunidad. La puntuación predictiva de leads *siempre* toma en cuenta estas dos variantes sin importar cuáles de las variantes opcionales se seleccionaron.

# Vende más rápido



## Ventas

Convierte Oportunidades en cotizaciones con un solo clic. Obtén una visión completa del historial del cliente.

## Aprobaciones

Gestiona aprobaciones para participar en procesos de licitaciones, para mejorar estrategias y demás.

## Calendario

Programa reuniones a partir de una oportunidad de cliente.

## WhatsApp

Envía cotizaciones directo a Whatsapp desde el CRM

# CRM CORPORATIVO

