

Cómo crear una oportunidad en Boostechgrow

27 Steps

Created by

Boostech Technologies

Creation Date

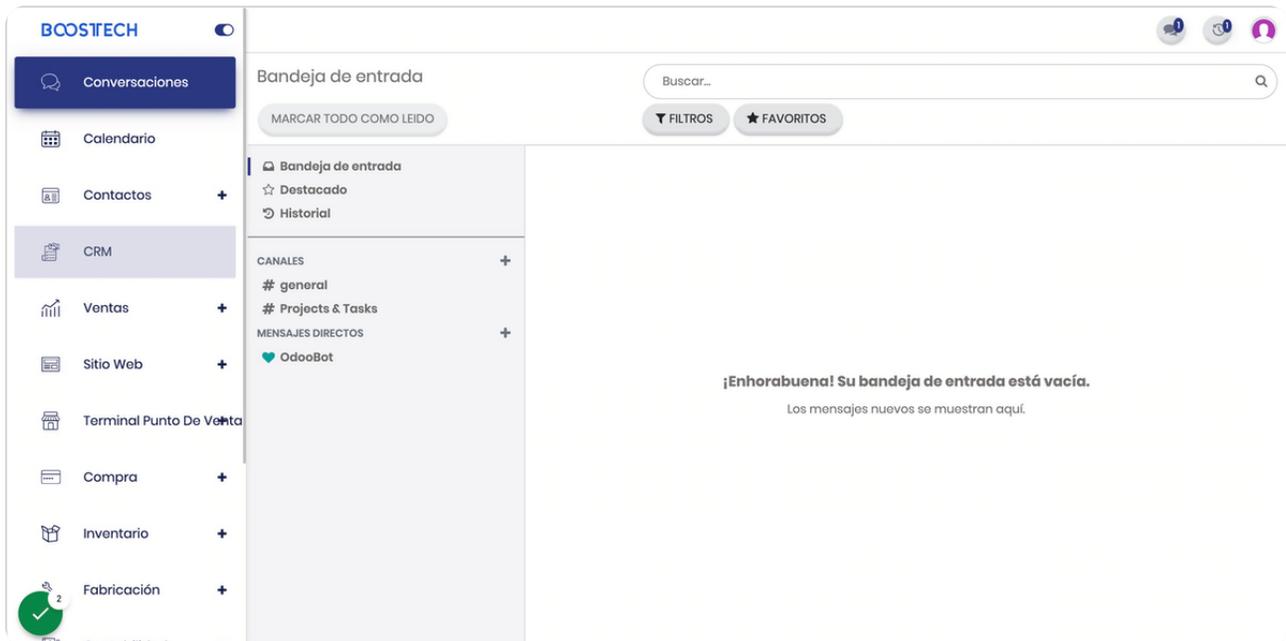
May 24, 2022

Last Updated

May 24, 2022

STEP 1

Click en el menú de la izquierda



STEP 2

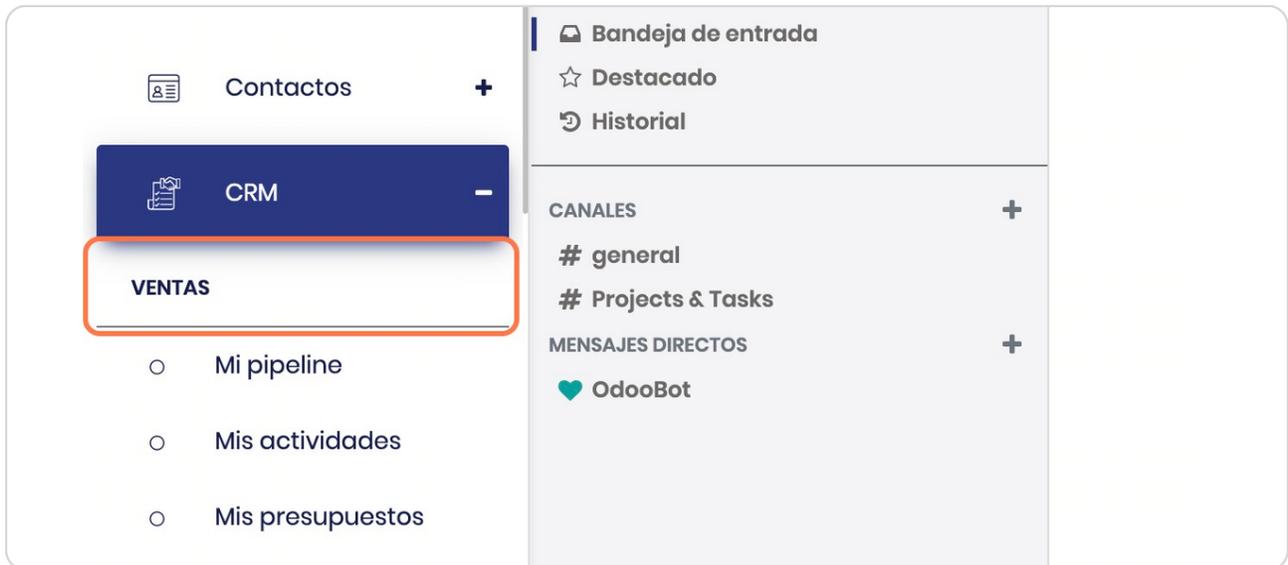
Click en CRM



STEP 3

Se extiende el submenú

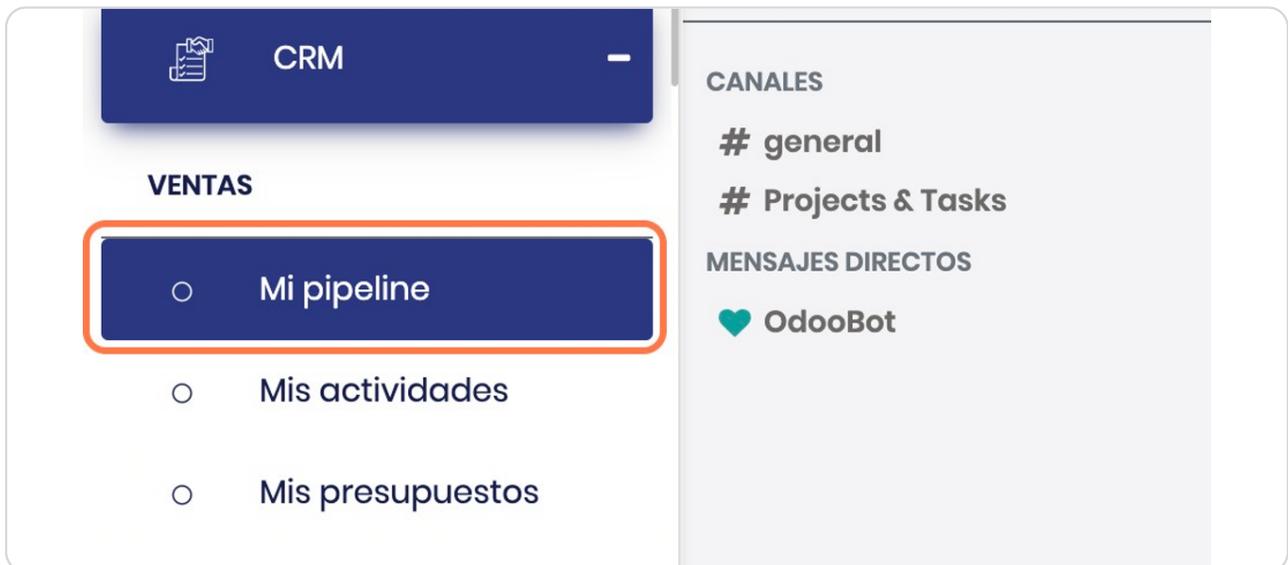
El módulo de submenú tiene varias opciones que te permitirán administrar las oportunidades de negocio de distintas formas



STEP 4

Click en Mi pipeline

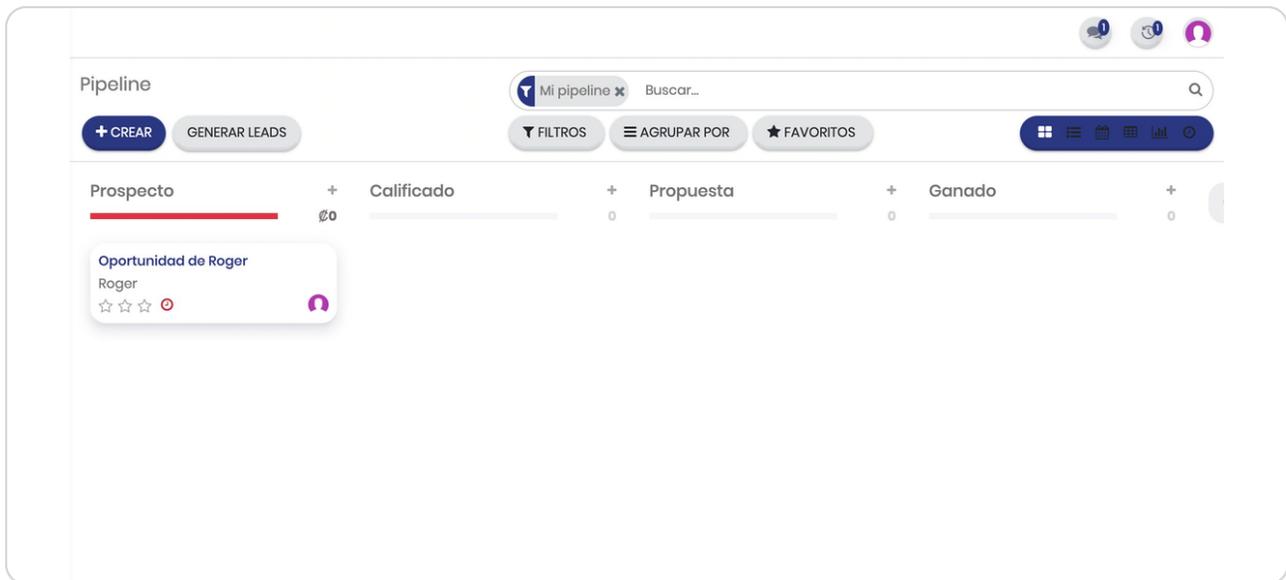
Pipeline o también conocido como Forecast consolida todos los posibles negocios, se pueden agrupar por vendedores, por equipos de trabajo, por país y distintas variables que dependen de su giro de negocio



STEP 5

Vista general del Pipeline

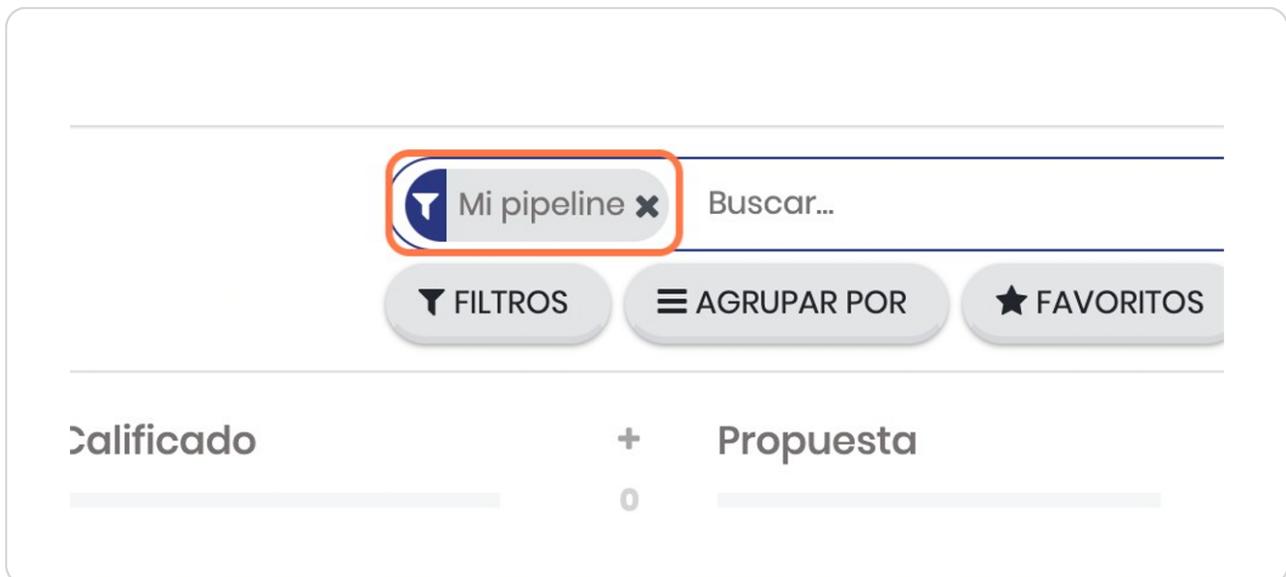
Así se visualizan las distintas etapas del pipeline, todas son editables según tu modelo de negocio



STEP 6

Mi pipeline

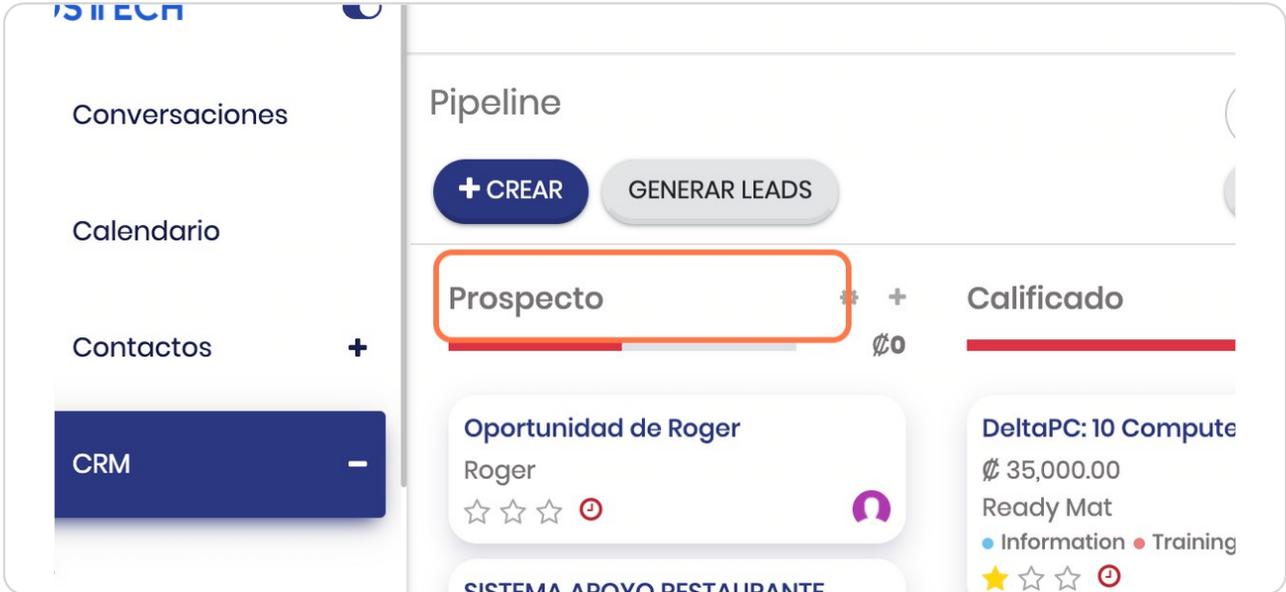
Por defecto siempre aparece filtrado por las oportunidades que ha ingresado usted, para ver todas las oportunidades a las que tu usuario tenga acceso debes darle click en la "x"



STEP 7

Oportunidad por etapa

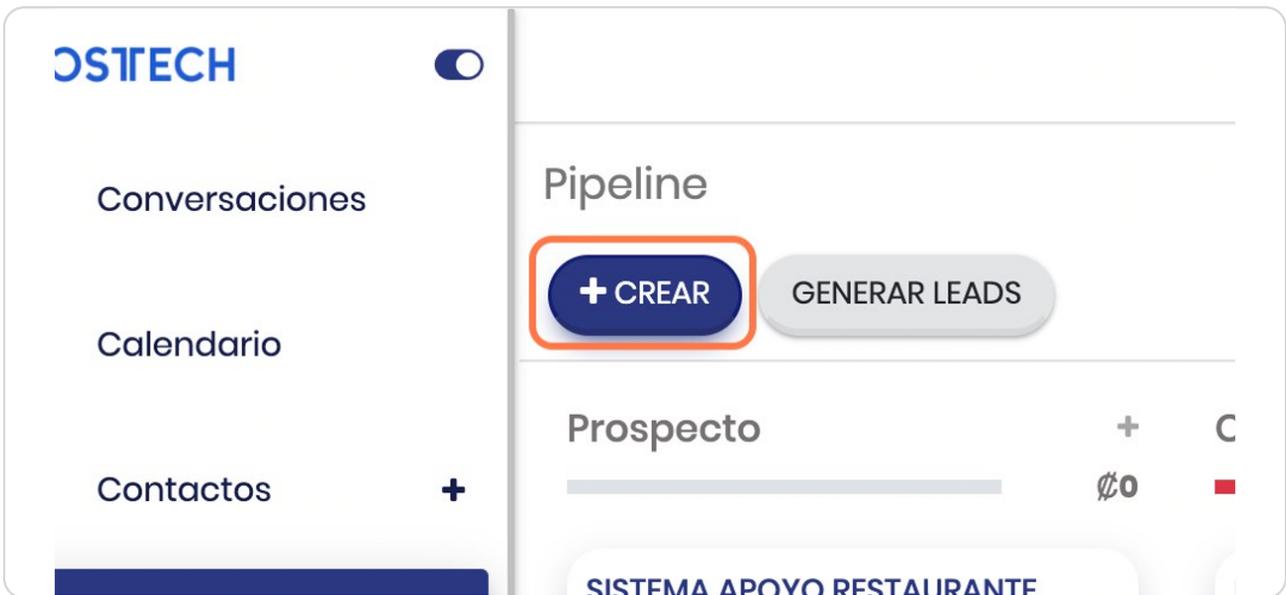
Esto puedes editarle el nombre en el ícono de engrane a la derecha del nombre, si quisieras crear una etapa adicional le das click al símbolo de "+"



STEP 8

Click en CREAR

Para crear una nueva oportunidad de negocio



STEP 9

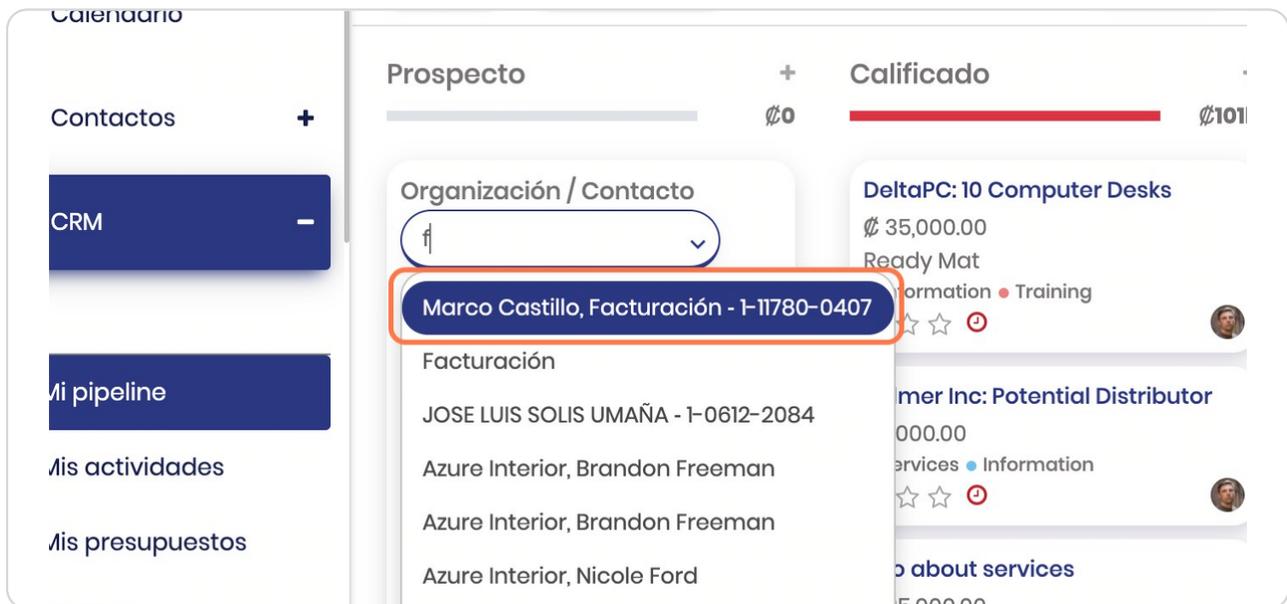
Digite el nombre

Si en los contactos ya está creado el nombre de la persona o empresa relacionada a la oportunidad con iniciar a digitarlo el sistema le propondrá sugerencias de los registros ya ingresados previamente.



STEP 10

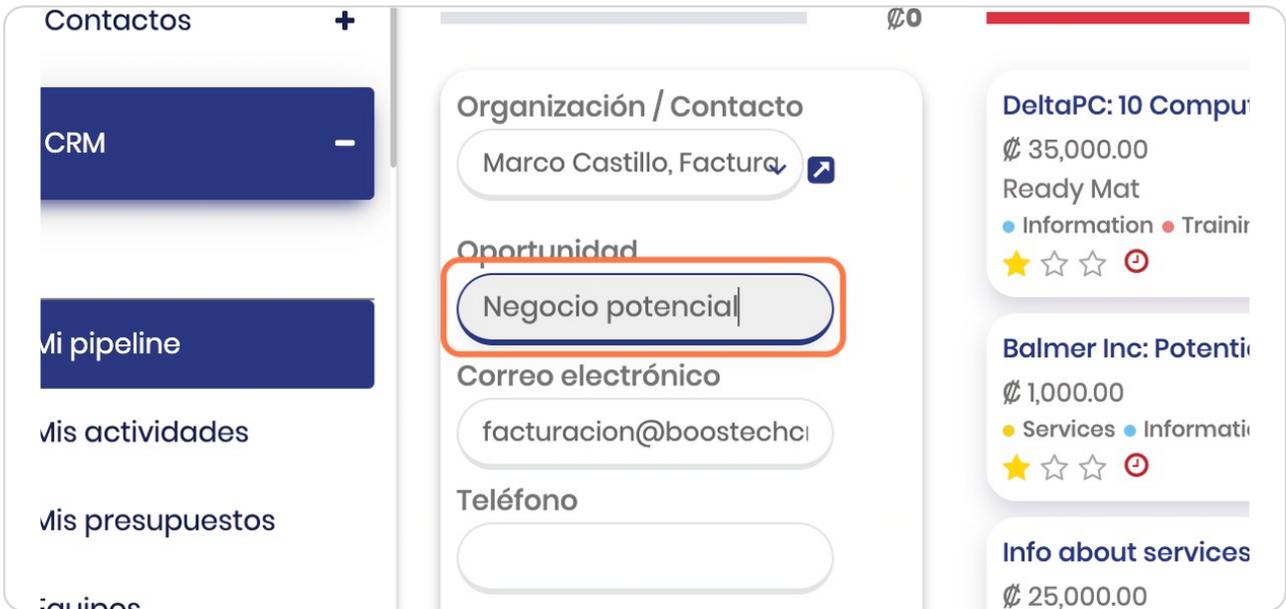
Seleccione o bien puede darle en buscar más



STEP 11

Digite el nombre de la oportunidad

El nombre de la oportunidad usted lo define de forma que sea sencillo de identificar



STEP 12

Click en Correo electrónico

Si desea agregarlo a la oportunidad



STEP 13

Ingrese monto

El monto de la oportunidad es para darle referencia de lo que podría ser el negocio, recuerde que una oportunidad podría variar a lo largo del camino de venta

facturacion(@boostechci

Teléfono

Ingreso esperado

5

0.00 Por ejer

Añadir Editar

Descartar

Services

Info about

25,000.0

Deco Adc

Product

Quote for

40,000.0

Product

STEP 14

Click en Añadir

Para agregarlo a las oportunidades

mis presupuestos

Equipos

Clientes

Leads

s

Leads

Ingreso esperado

5

0.00 Por ejer

Añadir Editar

Descartar

STEP 15

La oportunidad se crea inmediatamente

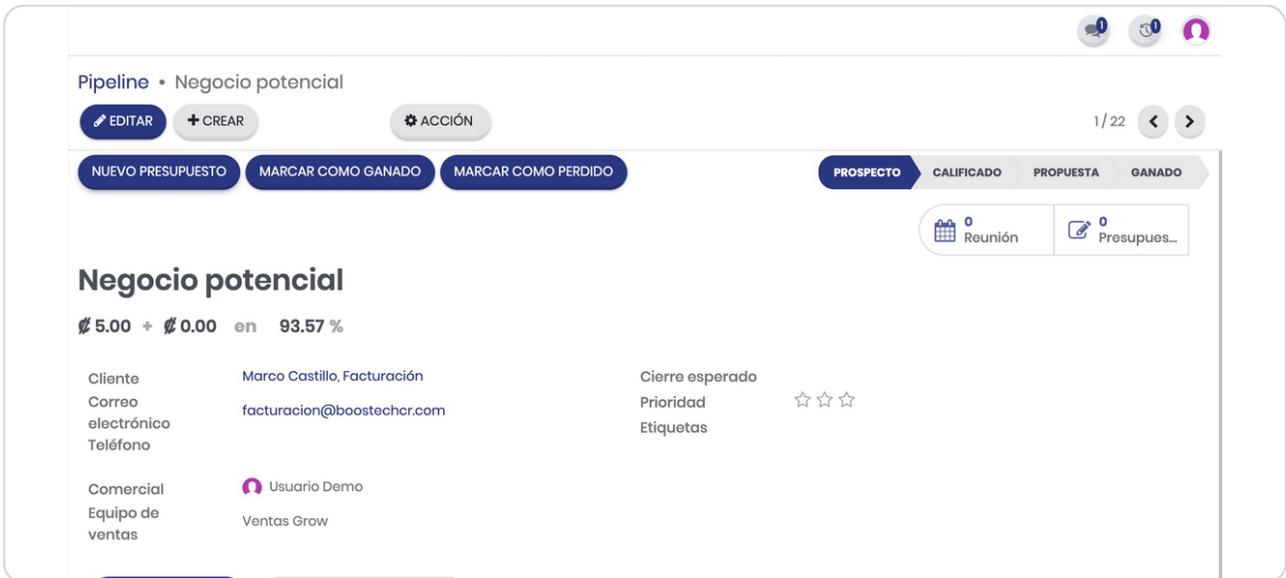
La oportunidad recién creada se generará justo debajo con el nombre que usted indicó



STEP 16

Vista general de la oportunidad

Una vez que usted le da click a la oportunidad esta será la vista general de la misma en donde puede realizar distintas acciones todas pensadas en poder tener un mejor control de la relación con el cliente



STEP 17

Visualización numérica

En esta franja podrá ver el nombre de la oportunidad, el monto estimado del negocio e incluso en la parte derecha podrá ver las reuniones que se han agendado con esta oportunidad así como los presupuestos, recuerde que podrían tenerse distintos presupuestos para una misma oportunidad

The screenshot displays a CRM interface for a pipeline named "Negocio potencial". At the top, there are navigation buttons: "EDITAR", "+ CREAR", and "ACCIÓN". A progress indicator shows "1/22" items. Below this, a series of stage buttons are visible: "NUEVO PRESUPUESTO", "MARCAR COMO GANADO", "MARCAR COMO PERDIDO", "PROSPECTO" (highlighted), "CALIFICADO", "PROPUESTA", and "GANADO".

The main content area, outlined in orange, shows the details for an opportunity named "Negocio potencial". It includes a summary of financials: "5.00 + 0.00 en 93.57 %". To the right of this summary are two quick-action buttons: "Reunión" (with a calendar icon and a '0' count) and "Presupues..." (with a document icon and a '0' count).

Below the summary, there are two columns of metadata:

- Cliente:** Marco Castillo, Facturación
Correo electrónico: facturacion@boostechr.com
Teléfono: (empty)
- Cierre esperado:** (empty)
Prioridad: ☆☆☆ (three stars visible)
Etiquetas: (empty)

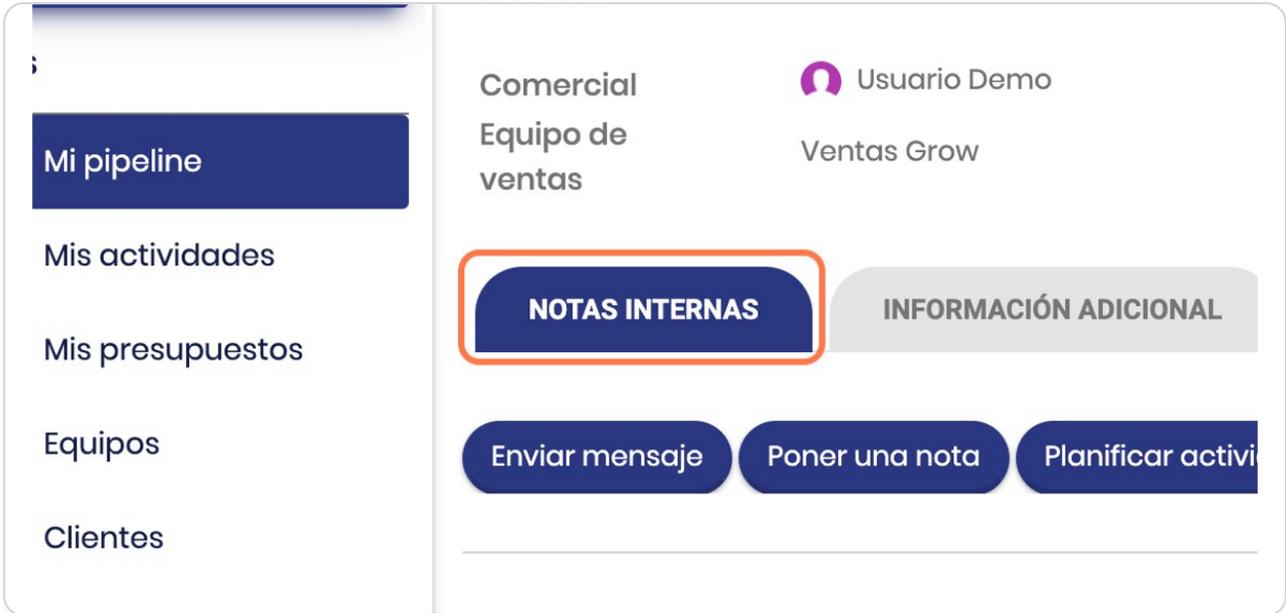
At the bottom, there are additional fields:

- Comercial:** Usuario Demo (with a profile icon)
- Equipo de ventas:** Ventas Grow

STEP 18

Click en NOTAS INTERNAS

Si desea agregar detalles sobre esta oportunidad para usted mismo o para miembros del equipo



STEP 19

Click en INFORMACIÓN ADICIONAL



STEP 20

Vista de la información adicional

En esta puede ver, agregar o editar más datos que sean relevantes para su equipo de ventas y el proceso de venta

Calendario

Contactos +

CRM -

Mi pipeline

Mis actividades

Mis presupuestos

Equipos

Clientes

Leads

NUEVO PRESUPUESTO MARCAR COMO GANADO MARCAR COMO PERDIDO

Equipo de ventas Ventas Grow

NOTAS INTERNAS INFORMACIÓN ADICIONAL

Información de contacto

Nombre de la compañía Marco Castillo

Dirección San José
San José (CR)
Costa Rica

Sitio web

Idioma

Marketing

Nombre del contacto Factu

Puesto de trabajo

Móvil

Misc.

STEP 21

Vista de la cronología de la oportunidad

Dependiendo de su buscador estos 3 botones estarán abajo o a la derecha y en este verá la cronología de acciones que se registren con esta oportunidad, es una especie de "feed" o "muro" en el que quedan registradas todas las actividades

NUEVO PRESUPUESTO MARCAR COMO GANADO MARCAR COMO PERDIDO

PROSPECTO CALIFICADO PROPUESTA GANADO

Equipo de ventas Ventas Grow

Nombre de la compañía Marco Castillo

Dirección San José
San José (CR)
Costa Rica

Sitio web

Idioma

Marketing

Campaña

Media

Origen

Misc.

Recomendado por

Enviar mensaje Poner una nota Planificar actividad

0 Siguiendo 1

Hoy

Usuario Demo - hace 2 minutos
Lead/Oportunidad creada

STEP 22

Click en Poner una nota

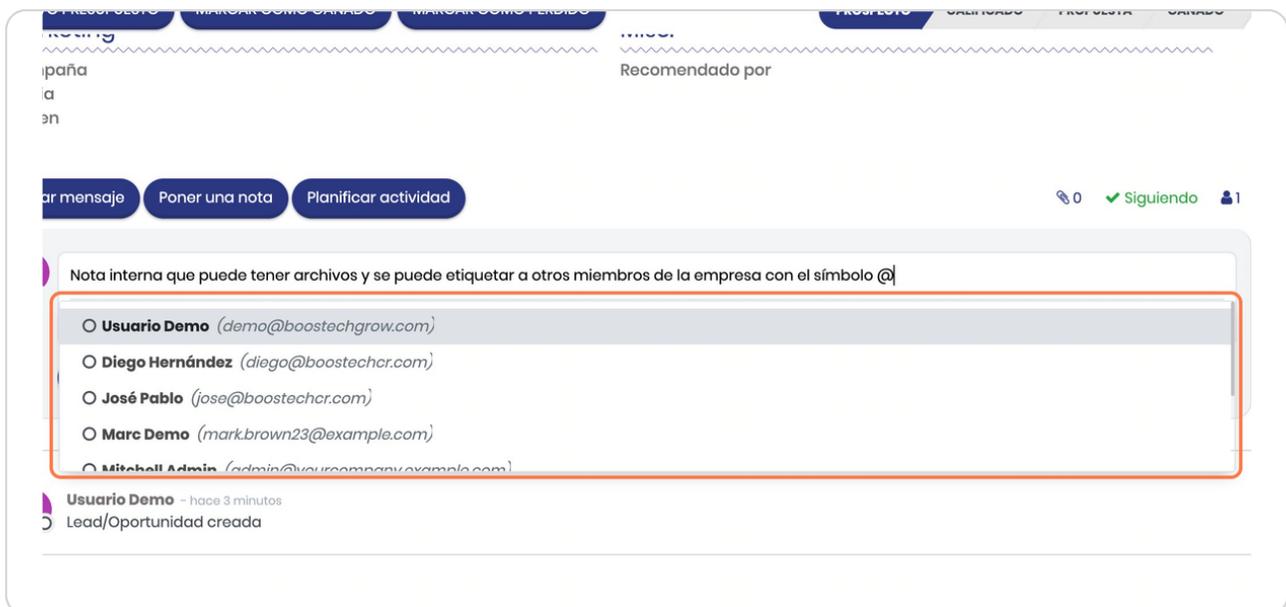
Para agregar notas



STEP 23

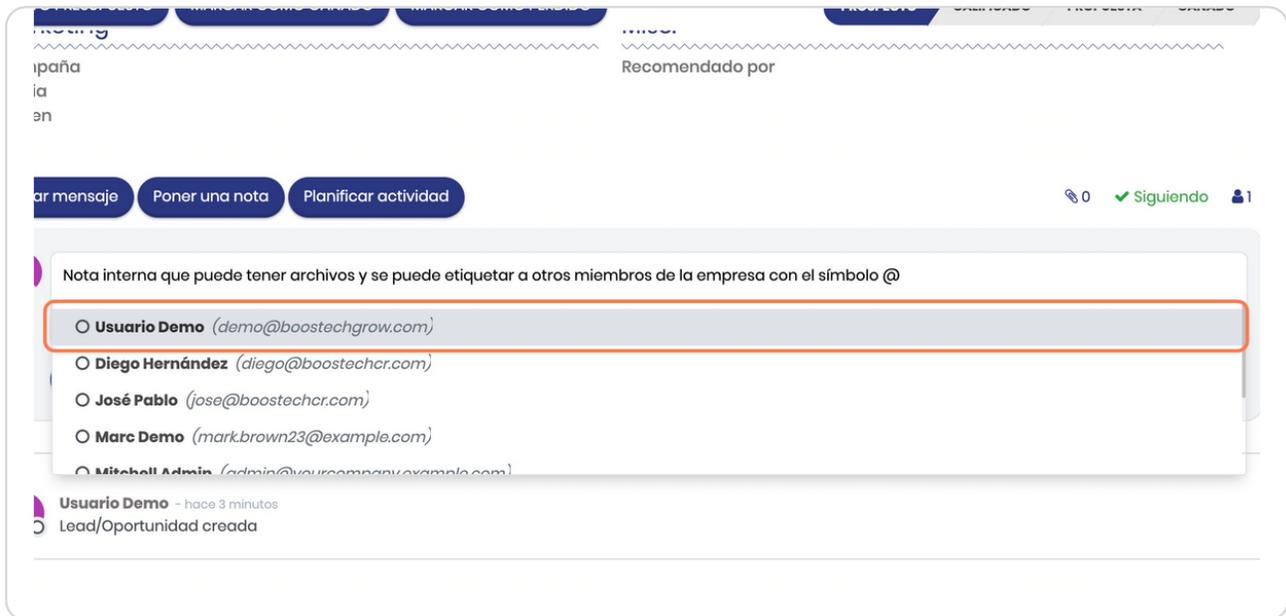
Etiquete a otros miembros

Con el símbolo @ puede etiquetar a otros miembros de su empresa



STEP 24

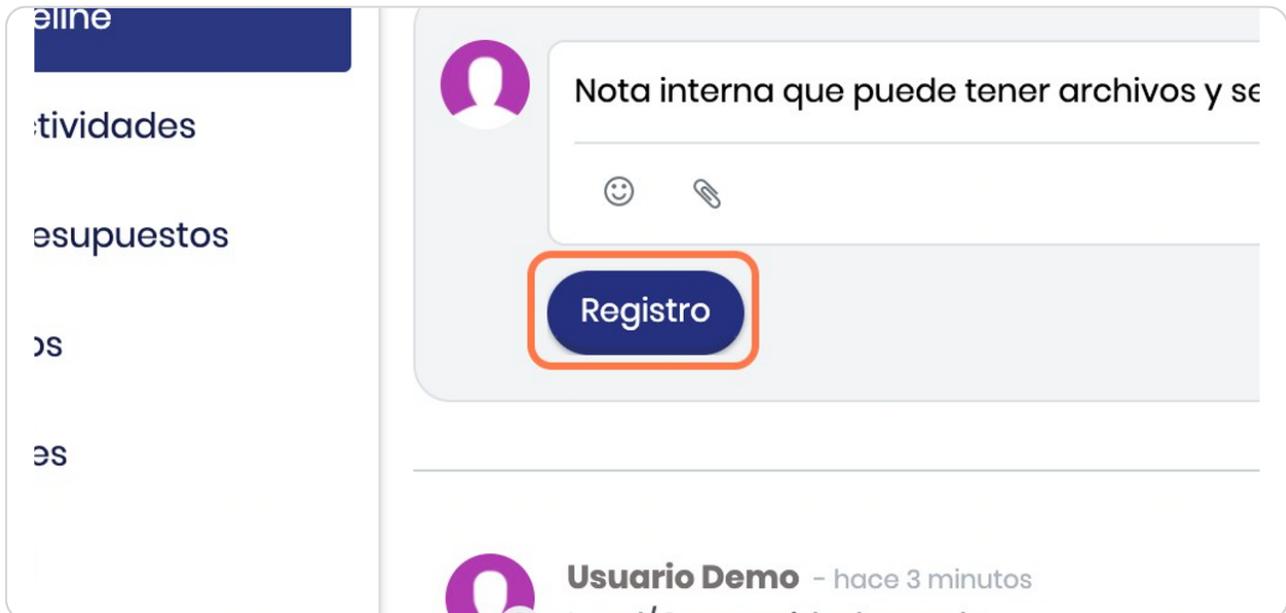
Seleccione a quién etiquetar



STEP 25

Click en Registro

Cuando ya esté listo puede darle en REGISTRO, una vez hecho esto no se puede editar o borrar ya que su lógica es poder tener un registro fiel de lo que se generó



STEP 26

Click en Enviar mensaje

Esto genera correos directos con el cliente por vía correo electrónico, es importante tener esto claro para no cometer errores de que hacer notas internas y que le llegue al cliente



The screenshot shows a CRM interface. On the left is a sidebar with navigation options: "Mi pipeline", "Mis actividades", "Mis presupuestos", "Equipos", "Clientes", and "Leads". The main content area has a header with "Campaña", "Media", and "Origen". Below this are three buttons: "Enviar mensaje" (highlighted with an orange border), "Poner una nota", and "Planificar". At the bottom, there is a user profile for "Usuario Demo" with the text "Nota interna que puede tener archivos y s".

STEP 27

Aquí genera el correo



The screenshot shows an email composition interface. At the top, there are tabs for "MARKAR COMO GANADO" and "MARKAR COMO PERDIDO". Below this is a recipient list with "Costa Rica" and "Marketing". The subject line is "Misc. Recomendado por". The message body contains the text "Estos son mensajes de correo electrónico, si se redactan mensajes acá le llegarán al cliente", which is highlighted with an orange border. At the bottom, there is an "Enviar" button.

BOOSTTECH