

# Cómo crear una oportunidad en Boostechgrow

27 Steps

---

Created by

Boostech Technologies

Creation Date

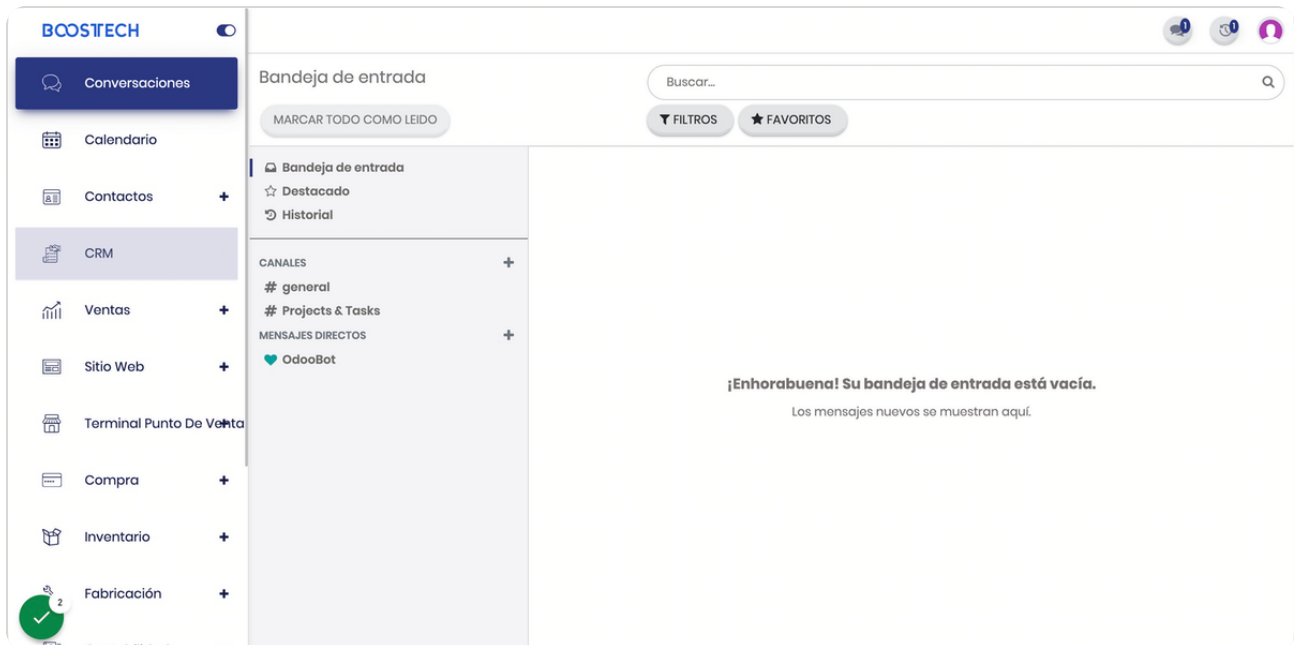
May 24, 2022

Last Updated

May 24, 2022

## STEP 1

### Click en el menú de la izquierda



## STEP 2

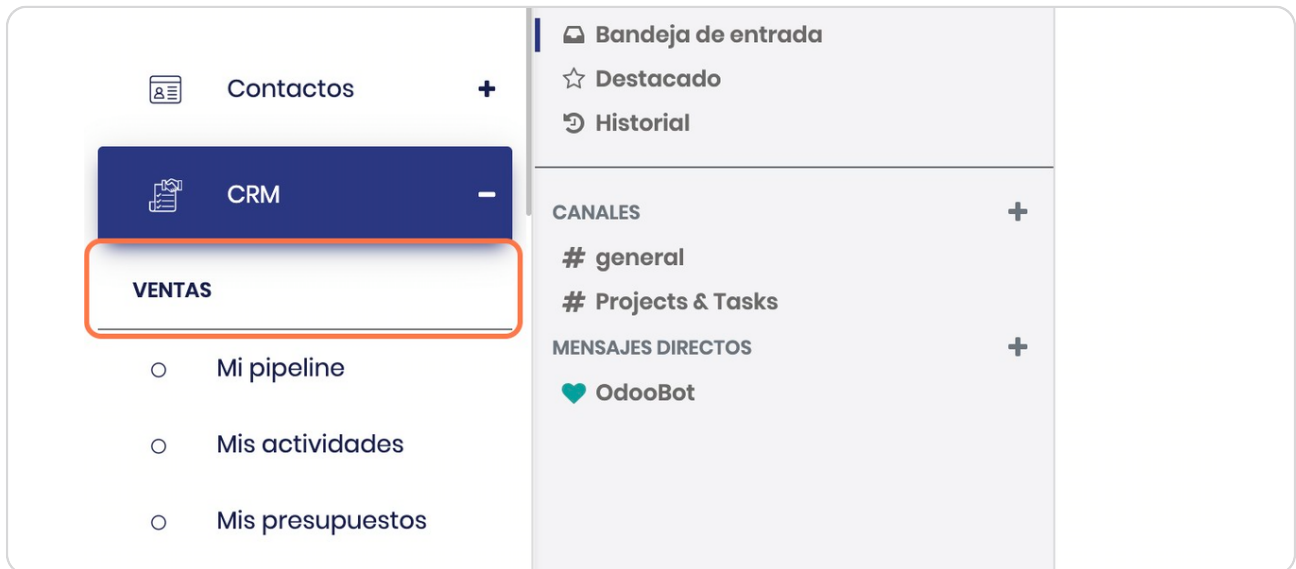
### Click en CRM



### 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

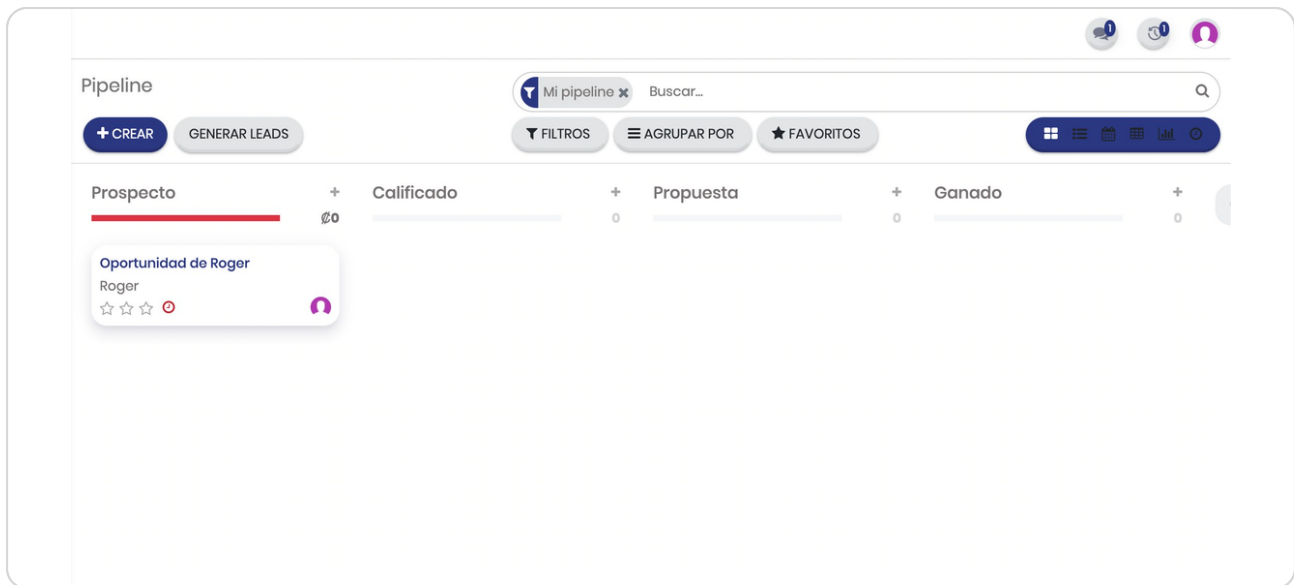
Pipeline o también conocido como Forecast consolida todos los posibles negocios, se pueden agrupar por vendedores, por equipos de trabajo, por país y distintas variables que dependen de su giro de negocio



## STEP 5

### Vista general del Pipeline

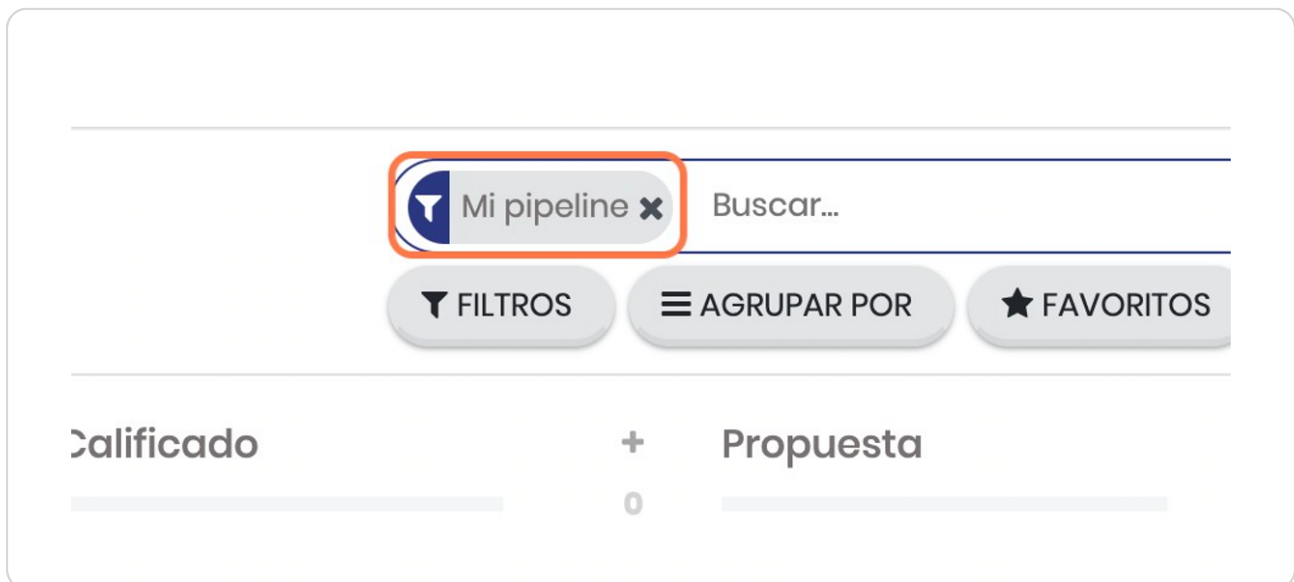
Así se visualizan las distintas etapas del pipeline, todas son editables según tu modelo de negocio



## STEP 6

### Mi pipeline

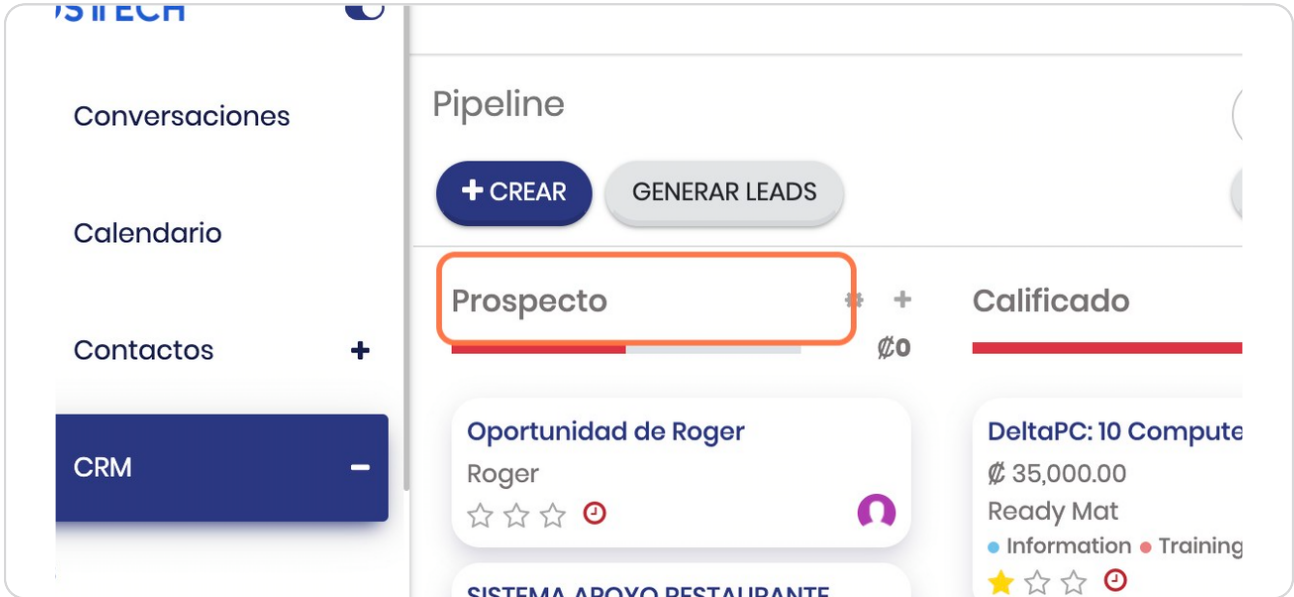
Por defecto siempre aparece filtrado por las oportunidades que ha ingresado usted, para ver todas las oportunidades a las que tu usuario tenga acceso debes darle click en la "x"



STEP 7

### Oportunidad por etapa

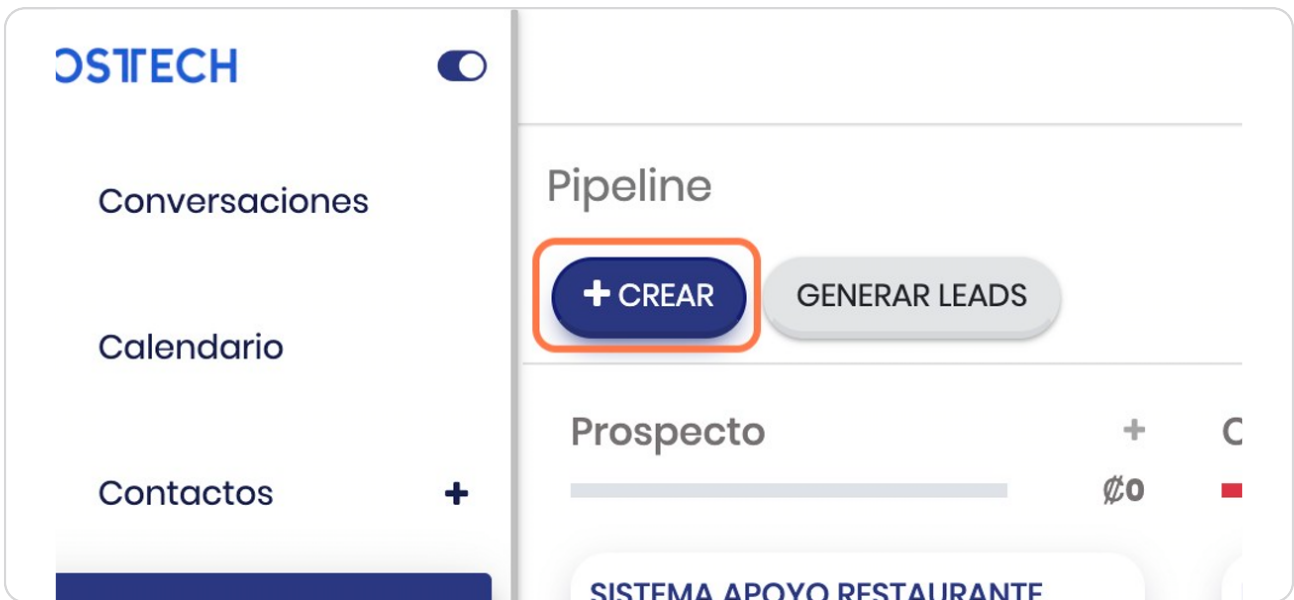
Esto puedes editarle el nombre en el ícono de engrane a la derecha del nombre, si quisieras crear una etapa adicional le das click al símbolo de "+"



STEP 8

### Click en CREAR

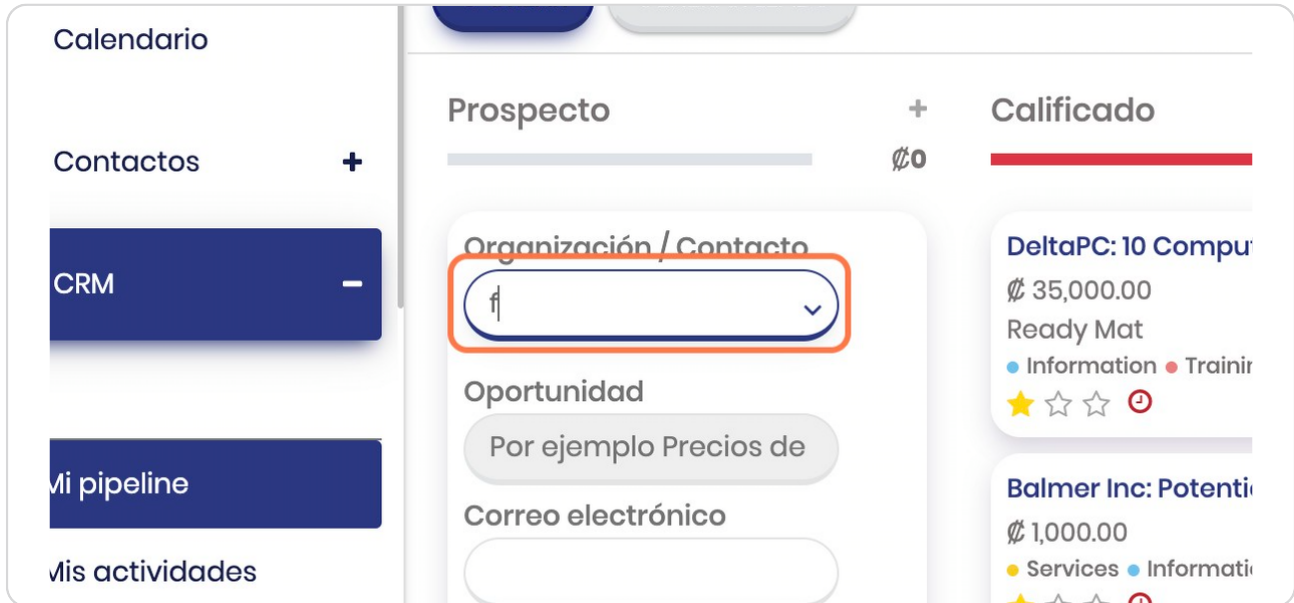
Para crear una nueva oportunidad de negocio



## STEP 9

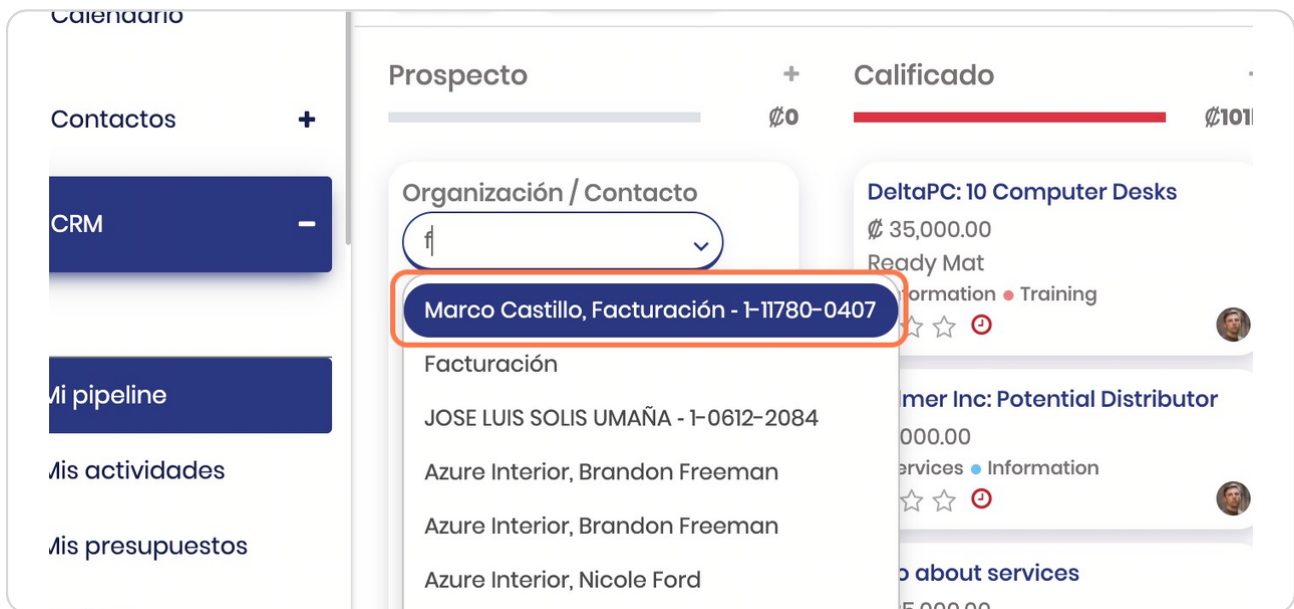
### Digite el nombre

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

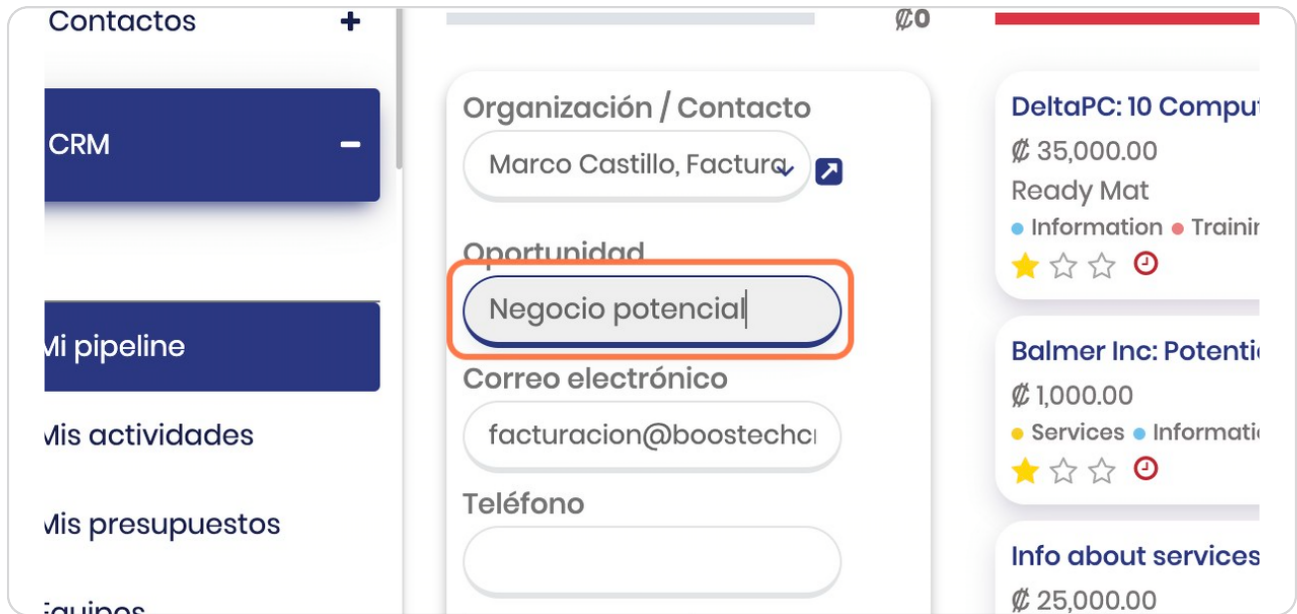
### Seleccione o bien puede darle en buscar más



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

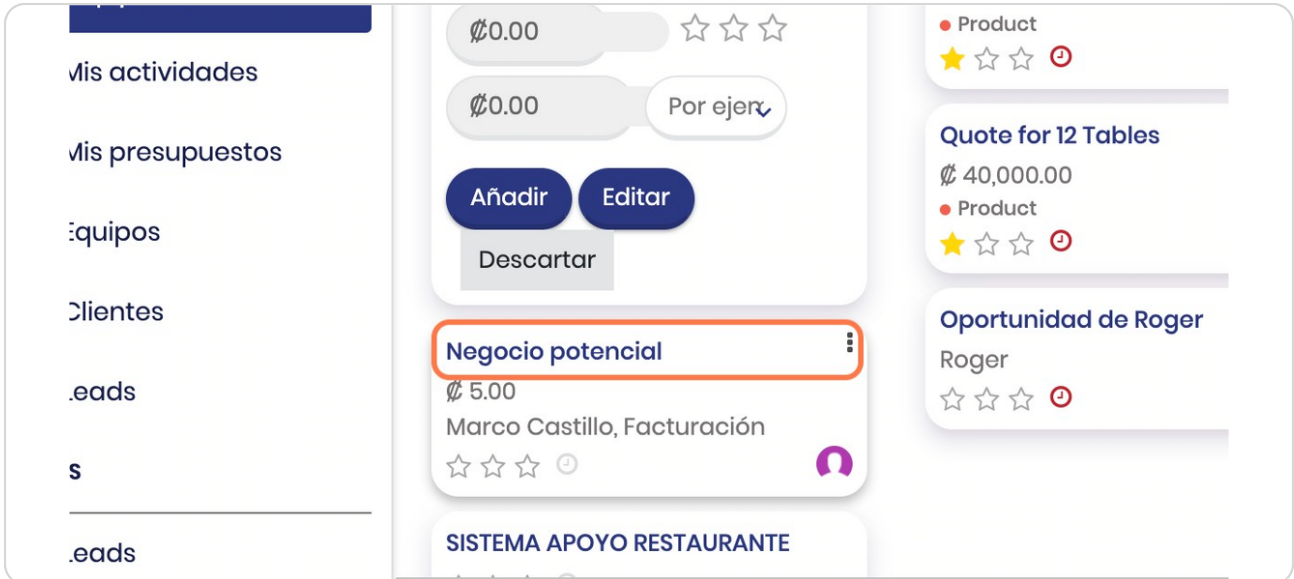
Descartar



STEP 15

## La oportunidad se crea inmediatamente

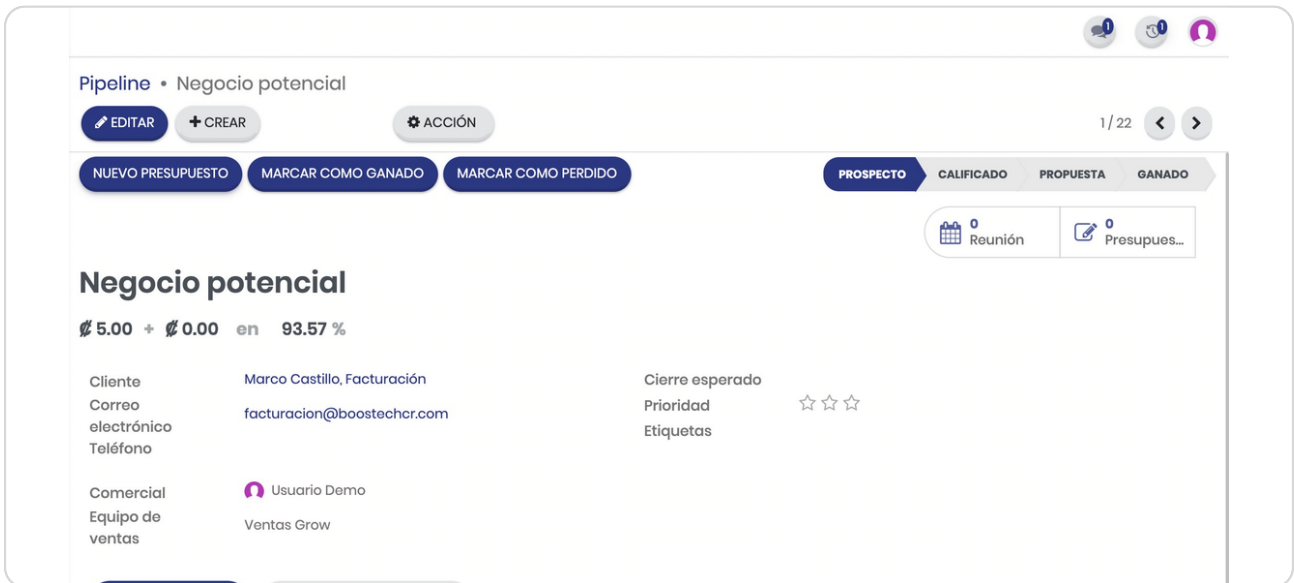
La oportunidad recién creada se generará justo debajo con el nombre que usted indicó



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

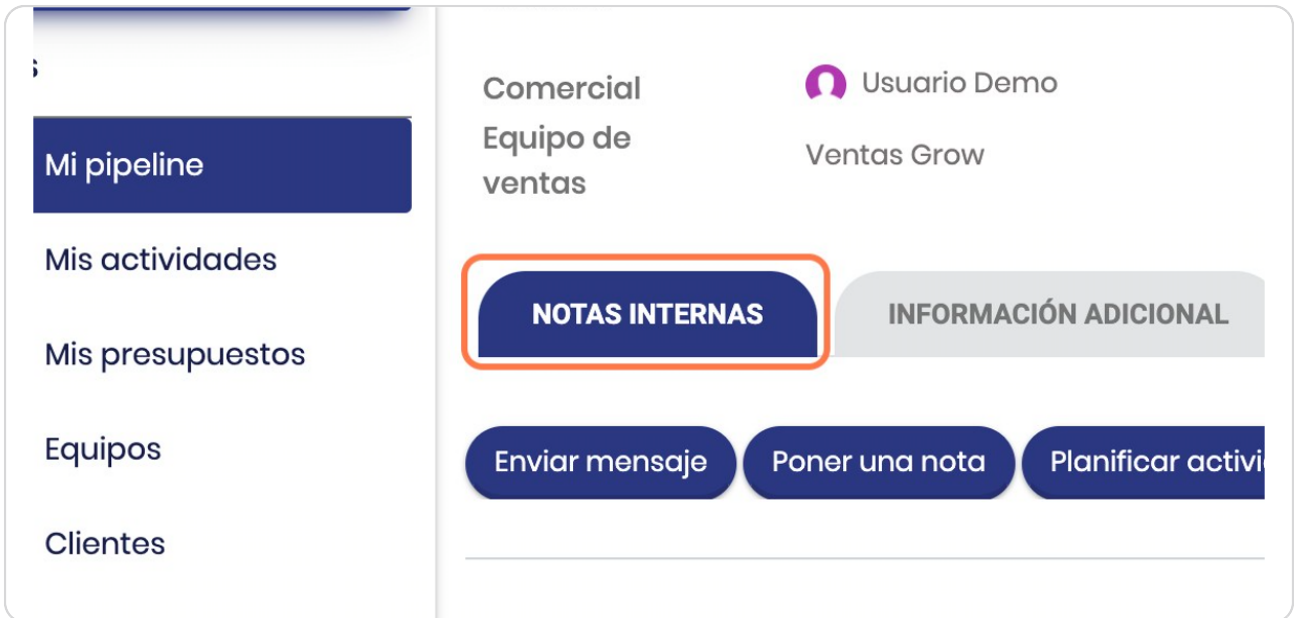
En esta franja podrá ver el nombre de la oportunidad, el monto estimado del negocio e incluso en la parte derecha podrá ver las reuniones que se han agendado con esta oportunidad así como los presupuestos, recuerde que podrían tenerse distintos presupuestos para una misma oportunidad

The screenshot shows 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 is a stage selector with buttons: 'NUEVO PRESUPUESTO', 'MARCAR COMO GANADO', 'MARCAR COMO PERDIDO', 'PROSPECTO' (highlighted), 'CALIFICADO', 'PROPUESTA', and 'GANADO'. A summary bar for the 'PROSPECTO' stage shows 'Negocio potencial' with a value of '5.00' and a percentage of '93.57%'. To the right of this bar are two sub-sections: 'Reunión' with a calendar icon and 'Presupues...' with a document icon. Below the summary bar, there are two columns of details. The left column lists 'Cliente' (Marco Castillo, Facturación), 'Correo electrónico' (facturacion@boostechr.com), and 'Teléfono'. The right column lists 'Cierre esperado', 'Prioridad' (indicated by three stars), and 'Etiquetas'. At the bottom left, there are labels for 'Comercial' (Usuario Demo) and 'Equipo de ventas' (Ventas Grow).

STEP 18

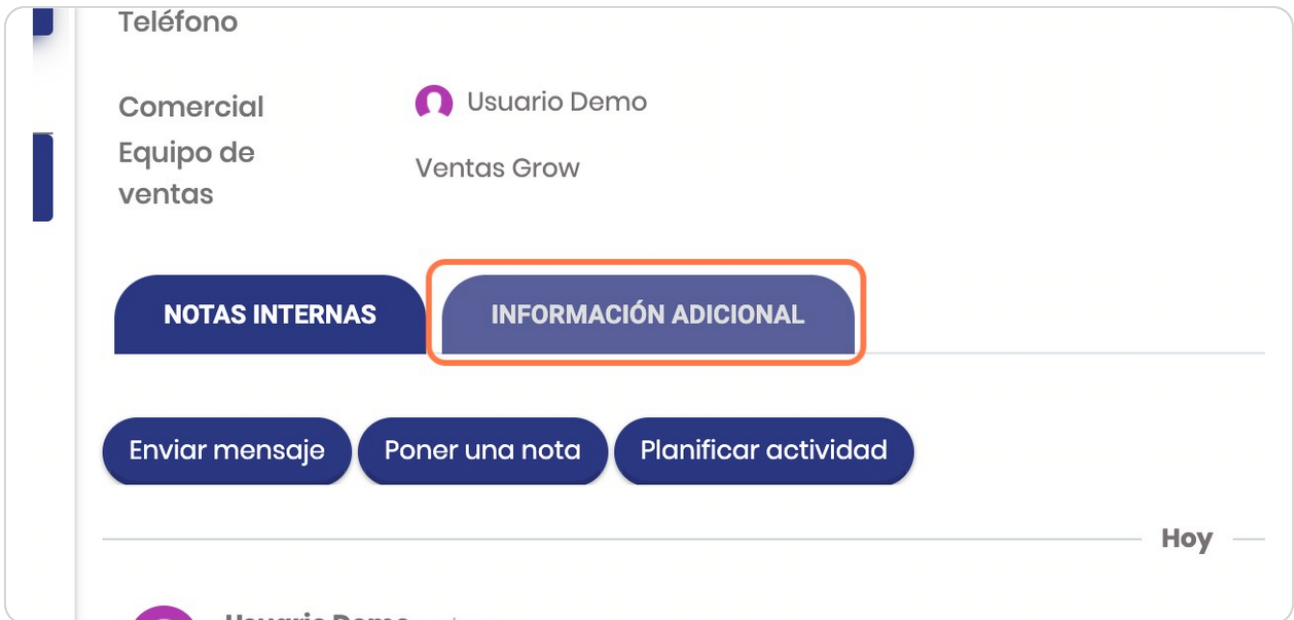
### Click en NOTAS INTERNAS

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

Nombre de la compañía Marco Castillo

Dirección San José  
San José (CR)  
Costa Rica

Sitio web

Idioma

Marketing

Campaña

Medio

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

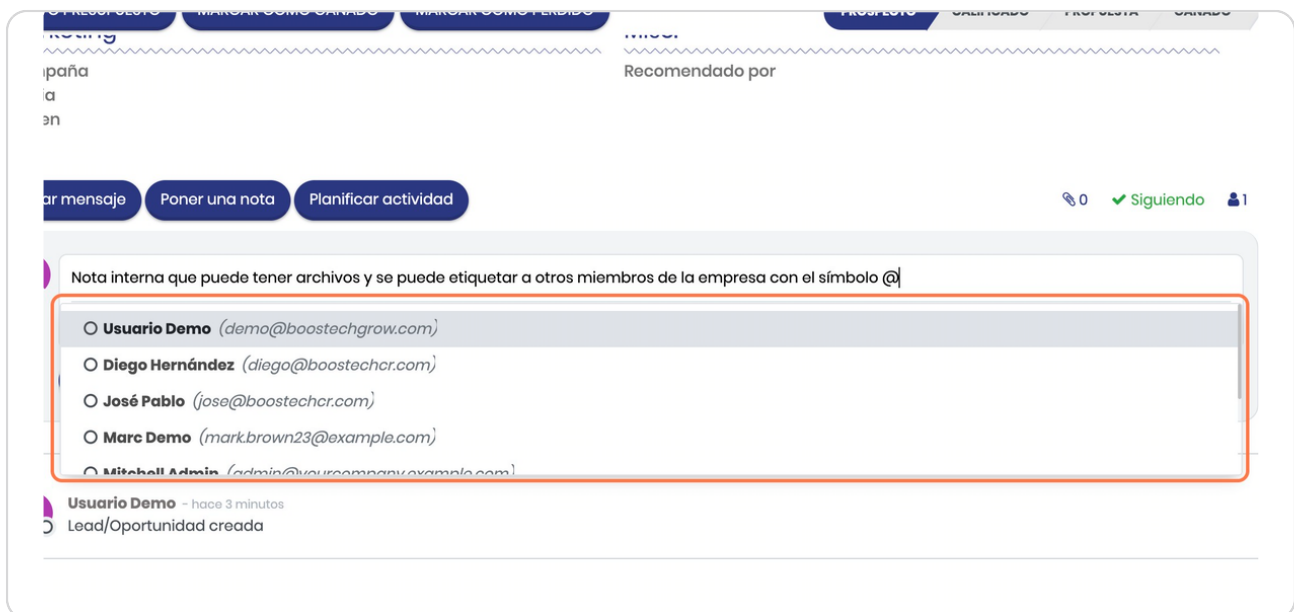
Para agregar notas



## STEP 23

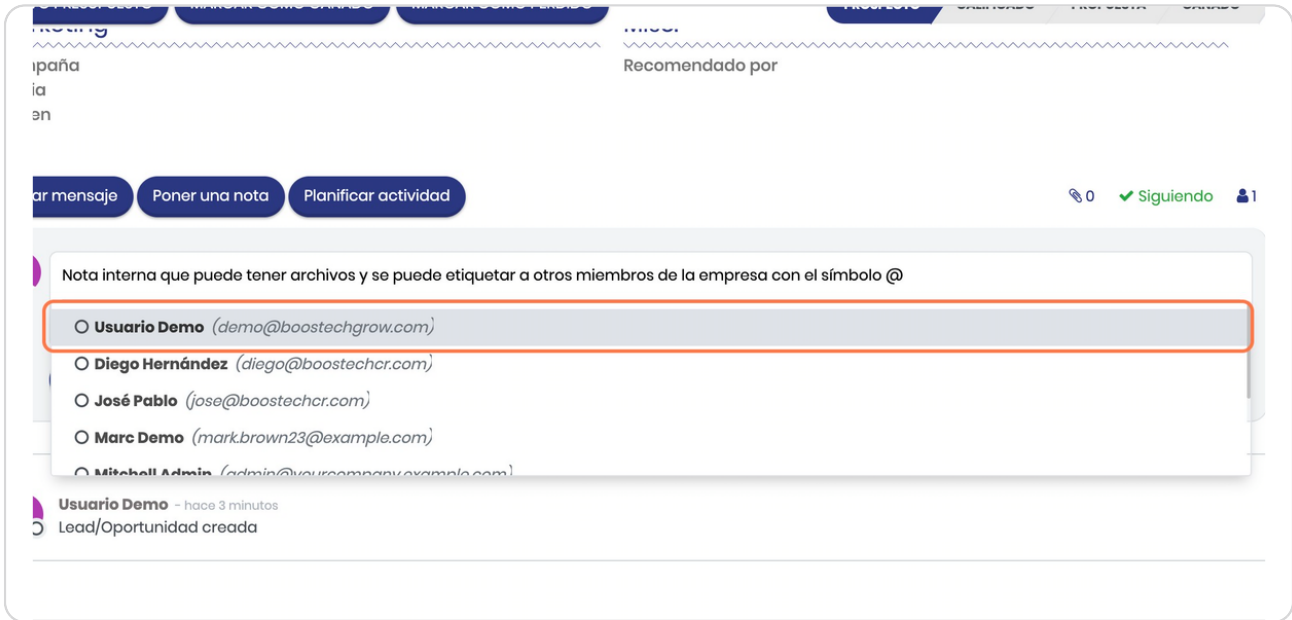
### Etiquete a otros miembros

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



## STEP 24

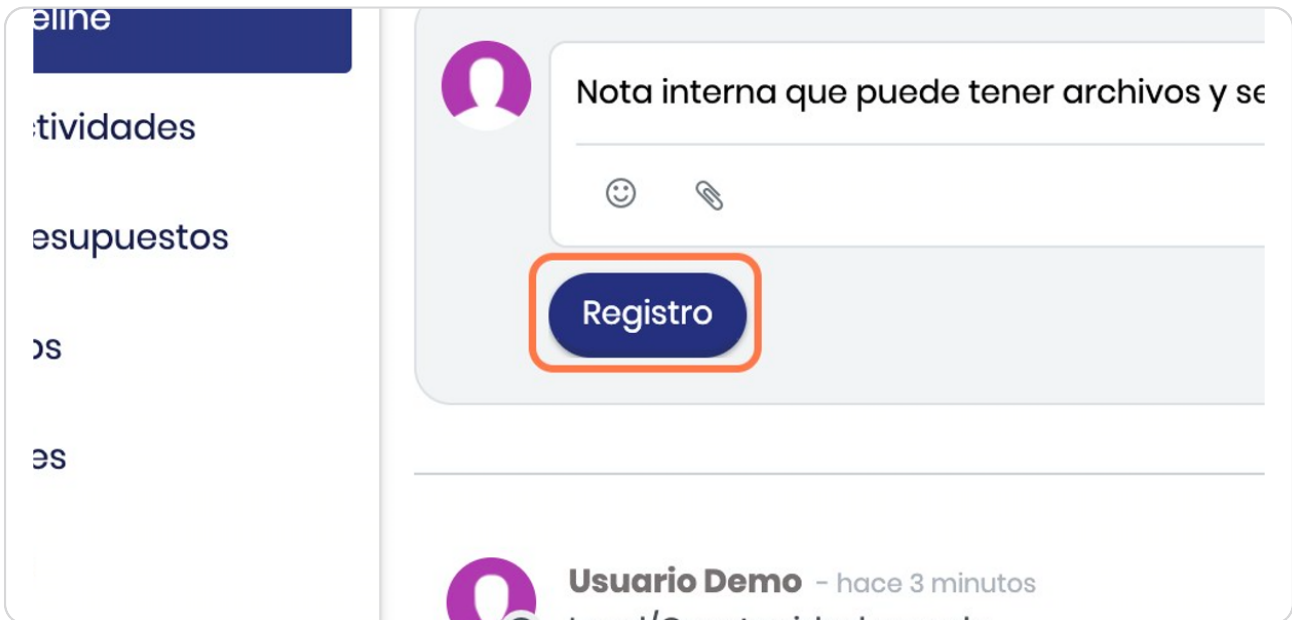
### Seleccione a quién etiquetar



## 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, there 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