

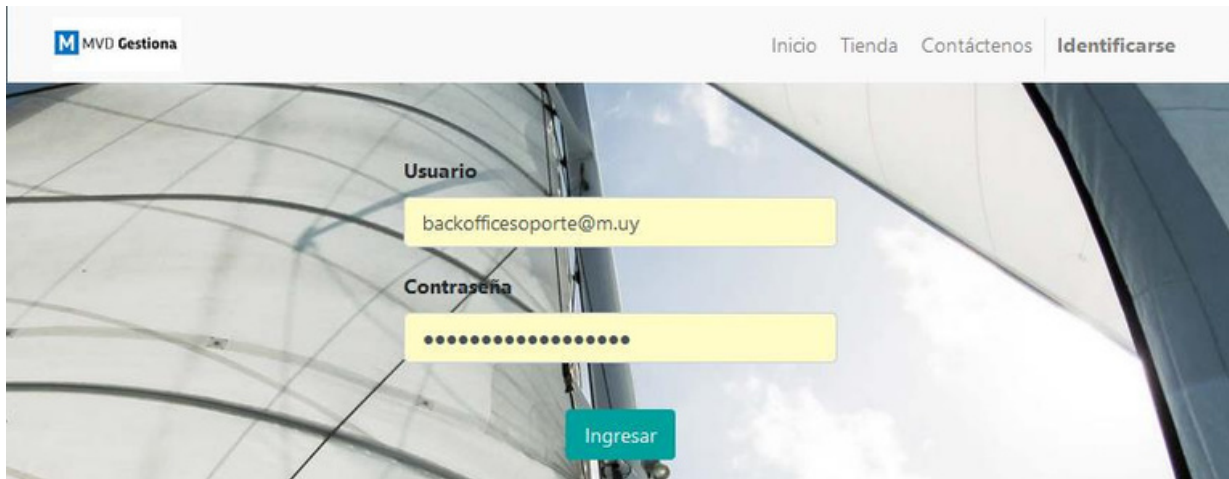
## MVD Gestiona - **Módulo CRM**

---

### Instructivo Módulo CRM – MVD Gestiona

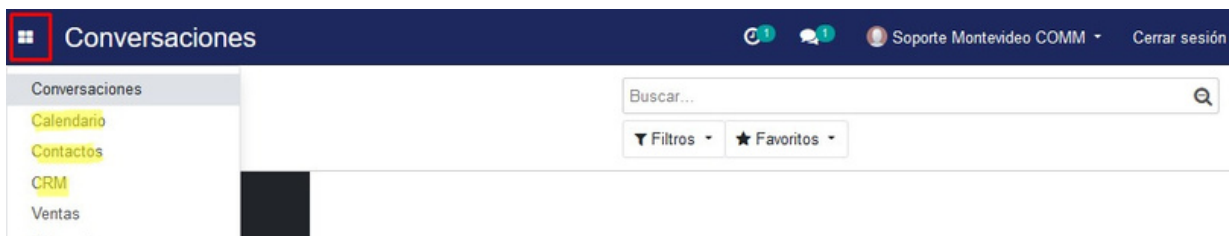
En el presente instructivo, se detallará de forma general las características y funcionalidades del módulo CRM para el uso básico del sistema.

Para iniciar sesión, se podrá acceder al panel de administración del servicio a través de la URL brindada por Montevideo COMM, cargando el usuario y contraseña correspondiente:



The login form is titled 'MVD Gestiona' and features a navigation bar with links: Inicio, Tienda, Contáctenos, and Identificarse. The main area contains two input fields: 'Usuario' (User) with the email 'backofficesoporte@m.uy' and 'Contraseña' (Password) with masked characters. A green 'Ingresar' (Login) button is positioned below the password field. The background image shows a sailboat's mast and sails.

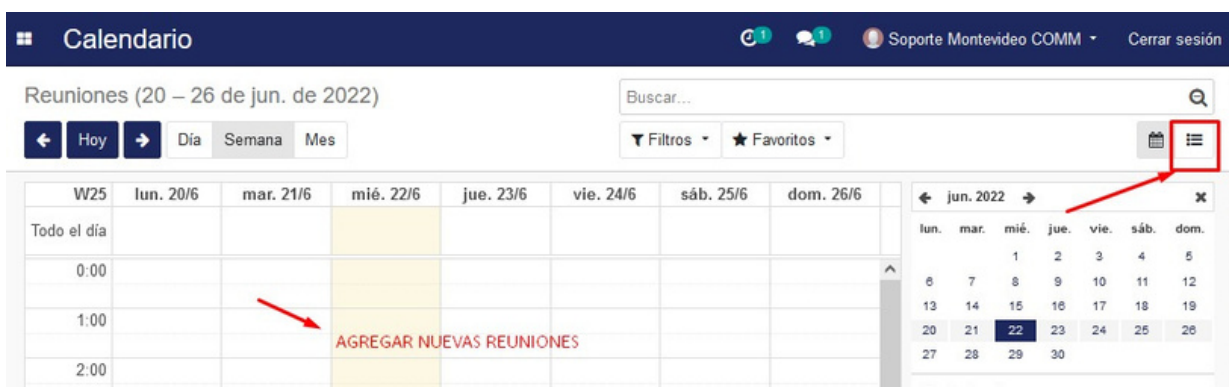
Al ingresar, se verá la página principal. Sobre la esquina superior izquierda se puede acceder al menú con los módulos habilitados.



The main dashboard menu is titled 'Conversaciones'. It includes a search bar, filters, and favorites. The left sidebar lists modules: Conversaciones, Calendario, Contactos, CRM, and Ventas. The 'Conversaciones' module is highlighted in the sidebar.

## Calendario

Desde el módulo Calendario, se podrán visualizar todas las reuniones coordinadas. Se pueden agregar nuevas actividades/reuniones pulsando sobre el día/horario correspondiente o bien pasando al modo de vista Lista y pulsando Crear.



The calendar interface is titled 'Calendario' and shows a weekly view for June 20-26, 2022. It includes a search bar, filters, and favorites. The left sidebar lists modules: Conversaciones, Calendario, Contactos, CRM, and Ventas. The 'Calendario' module is highlighted in the sidebar. The main area displays a calendar grid with a red arrow pointing to the 'mié. 22/6' cell, which contains the text 'AGREGAR NUEVAS REUNIONES'. A red box highlights the 'Crear' button in the top right corner of the calendar view.

Reuniones					
<div> <div>Crear</div> <div>Importar</div> </div>		<div> <div>Buscar...</div> <div> <div>Filtros</div> <div>Agrupar por</div> <div>Favoritos</div> </div> <div>1-1 / 1</div> <div> <div></div> <div></div> </div> </div>			
Asunto	Fecha de inicio	Fecha finalización	Asistentes	Ubicación	Duración
Proyecto A	23/05/2022 12:53:17	23/05/2022 13:53:17	2 registros		01:00

Al crear una nueva reunión o actividad se podrán indicar la fecha/horario, participantes (contactos del sistema o usuarios internos), y descripción.

Reuniones / Nuevo

Guardar

Descartar

Asunto de la reunión

Llamada para repasar condiciones

Asistentes

Soporte Montevideo COMM

GANISOL

Seleccione asistentes...

Detalles de la reunión

Opciones

Comenzando en

30/06/2022 16:00:00

Etiquetas

Duración

01:00

horas

Recordatorios

15 minuto(s)

Todo el día

☐

Ubicación

Descripción

Hablar con el cliente para revisar las condiciones del proyecto y definir los pasos a seguir.

## CRM

Desde la pantalla principal de CRM podremos visualizar todas las oportunidades creadas de clientes, acuerdos, licitaciones, las cuales podrán ser arrastradas de una columna a otra según la evolución del caso. Se podrán utilizar los controles superiores derechos para agrupar y filtrar la información o bien para cambiar el modo de vista.

CRM

Ventas
Iniciativas
Informes
Configuración

1

1

Soporte Montevideo COMM

Cerrar sesión

Flujo

Crear

Importar

Flujo de ventas

Buscar...

Filtros

Agrupar por

Favoritos

Nuevo

Calificado

Propuesta

Ganado

Campaña día del niño

\$ 50.000,00

★★★★

Licitación Celulares

\$ 150.000,00

★★★★

Acuerdo Computadoras

\$ 150.000,00

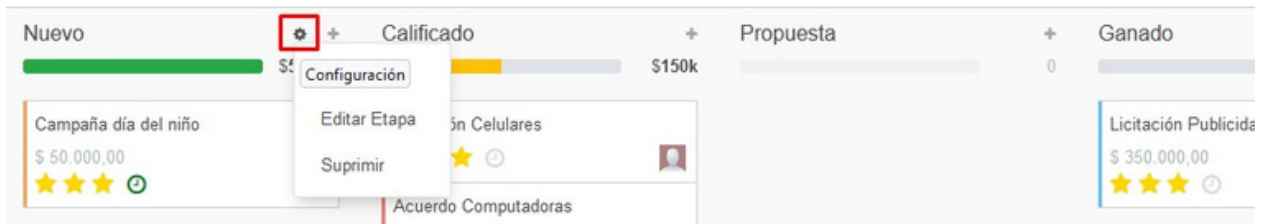
☆☆☆

Licitación Publicidad

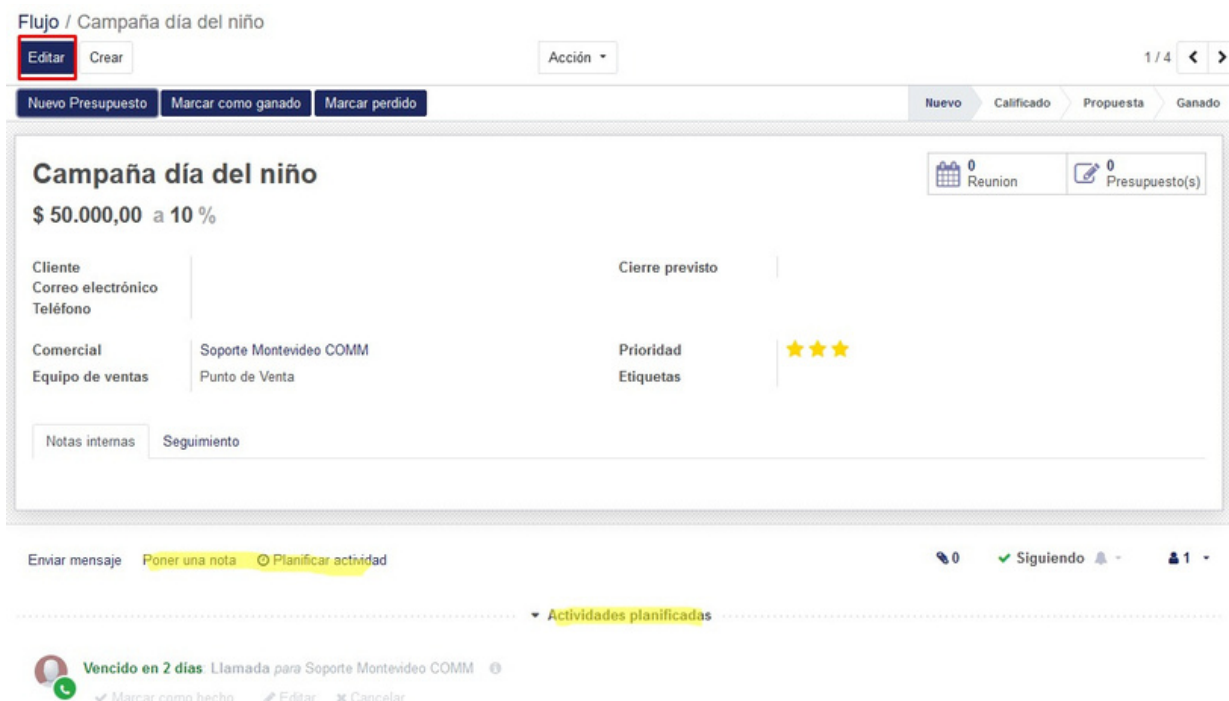
\$ 350.000,00

★★★★

Cada etapa podrá modificarse según las necesidades de la empresa:



Seleccionando cualquiera de las oportunidades se podrá modificar la información asociada, como cliente, contacto, próximas actividades e información de interés general.




Desde la pantalla principal de la oportunidad se podrá:

- **Nuevo presupuesto:** Esta opción permite agregar nuevos pedidos de venta a la oportunidad.
- **Marcar como ganado o perdido:** Lleva la oportunidad a la categoría de ganados o pedidos.
- **Calendario:** Revisar las actividades pendientes o crear nuevas.
- **Poner una nota:** Dejar notas debajo de la oportunidad para uso interno.
- **Planificar actividad:** Crear una actividad relacionada a la oportunidad a otro usuario del sistema.

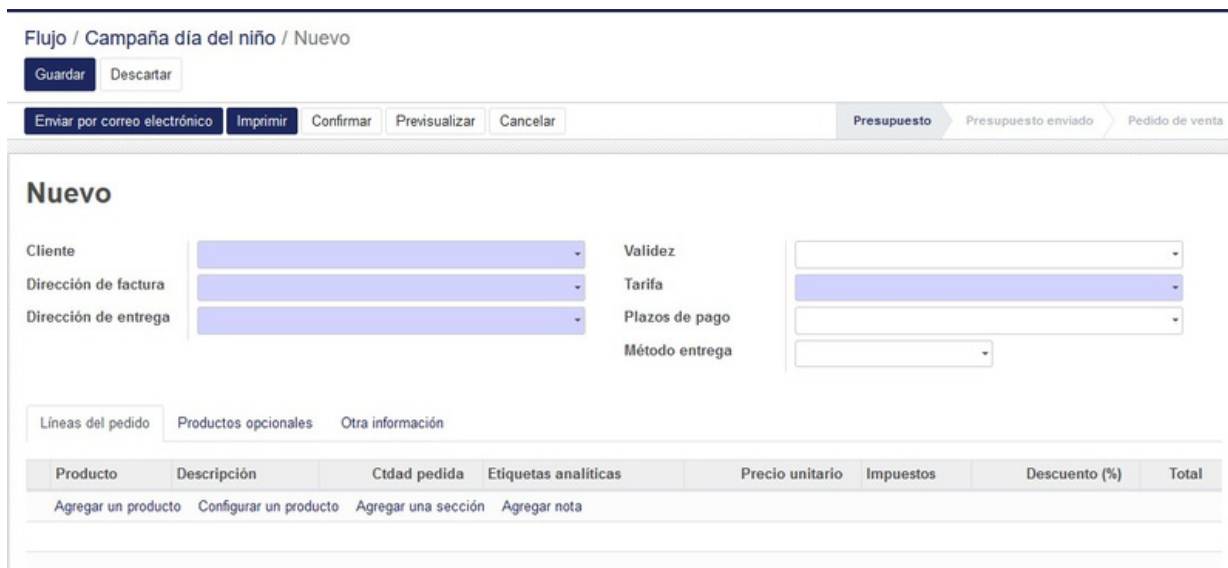
## Presupuestos

Desde la opción **Nuevo presupuesto** se podrán registrar los pedidos de venta relacionados a la oportunidad. Los pedidos de venta que se creen desde una oportunidad serán igualmente accesibles y gestionables desde el módulo de Ventas.



The screenshot shows a navigation bar with buttons: 'Nuevo Presupuesto' (highlighted with a red box), 'Marcar como ganado', and 'Marcar perdido'. Below this, the main header displays 'Campaña día del niño' with a budget of '\$ 50.000,00 a 10 %'. On the right, there are two counters: '0 Reunion' and '0 Presupuesto(s)' (the latter is highlighted with a red box).

Se abrirá la pantalla de edición de presupuestos. Si la oportunidad tuviera un cliente asociado, el presupuesto tomaría por defecto el mismo cliente (aunque podría modificarse igualmente).



The screenshot shows the 'Nuevo' (New) budget creation screen. At the top, there's a breadcrumb 'Flujo / Campaña día del niño / Nuevo' and buttons 'Guardar' and 'Descartar'. Below this is a row of action buttons: 'Enviar por correo electrónico', 'Imprimir', 'Confirmar', 'Previsualizar', and 'Cancelar'. The main section is titled 'Nuevo' and contains several dropdown menus for 'Cliente', 'Dirección de factura', 'Dirección de entrega', 'Validez', 'Tarifa', 'Plazos de pago', and 'Método entrega'. Below these is a tabbed interface with 'Líneas del pedido' selected. At the bottom, there's a table with columns: 'Producto', 'Descripción', 'Ctdad pedida', 'Etiquetas analíticas', 'Precio unitario', 'Impuestos', 'Descuento (%)', and 'Total'. Below the table are links: 'Agregar un producto', 'Configurar un producto', 'Agregar una sección', and 'Agregar nota'.

Los pasos a seguir para crear el presupuesto y entregar los productos vendidos (si manejan stock) se detallan en el siguiente link: [¿Cómo registrar pedidos de venta en el sistema?](#)

Luego de confirmar el pedido de venta se podrá facturar el mismo [¿Cómo crear una factura de cliente? \(e-factura o e-ticket\)](#)