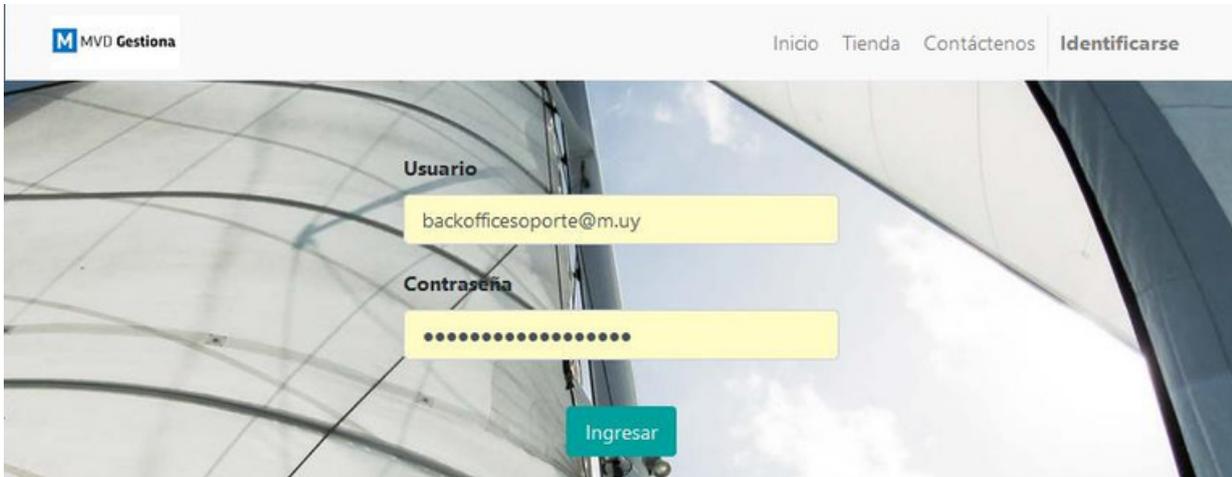


MVD Gestiona - **Módulo CRM**

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:

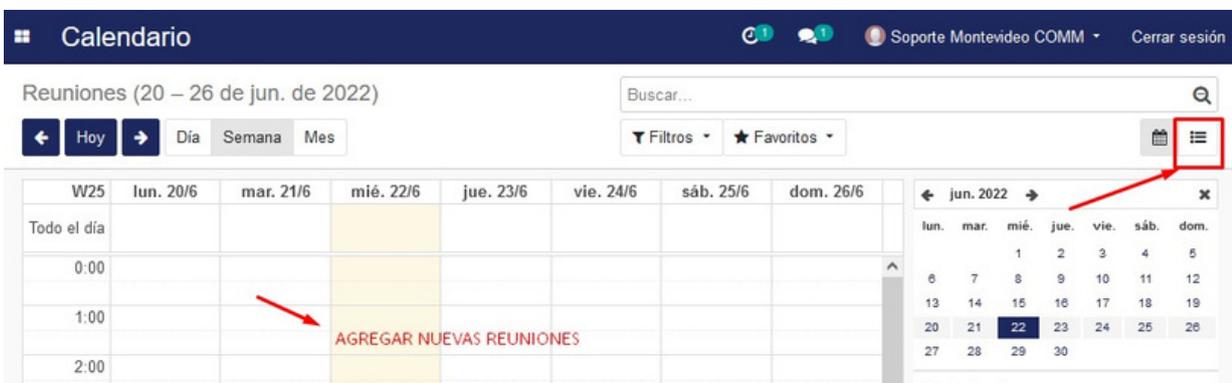


Al ingresar, se verá la página principal. Sobre la esquina superior izquierda se puede acceder al menú con los módulos habilitados.



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.



Reuniones

Buscar...

Crear Importar

Filtros Agrupar por Favoritos 1-1 / 1

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

Duración 01:00 horas

Todo el día

Etiquetas

Recordatorios 15 minuto(s)

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

Flujo de ventas

Crear Importar

Filtros Agrupar por Favoritos

Nuevo \$50.000

Calificado \$150k

Propuesta 0

Ganado \$350k

Campaña día del niño \$ 50.000,00

Licitación Celulares \$ 150.000,00

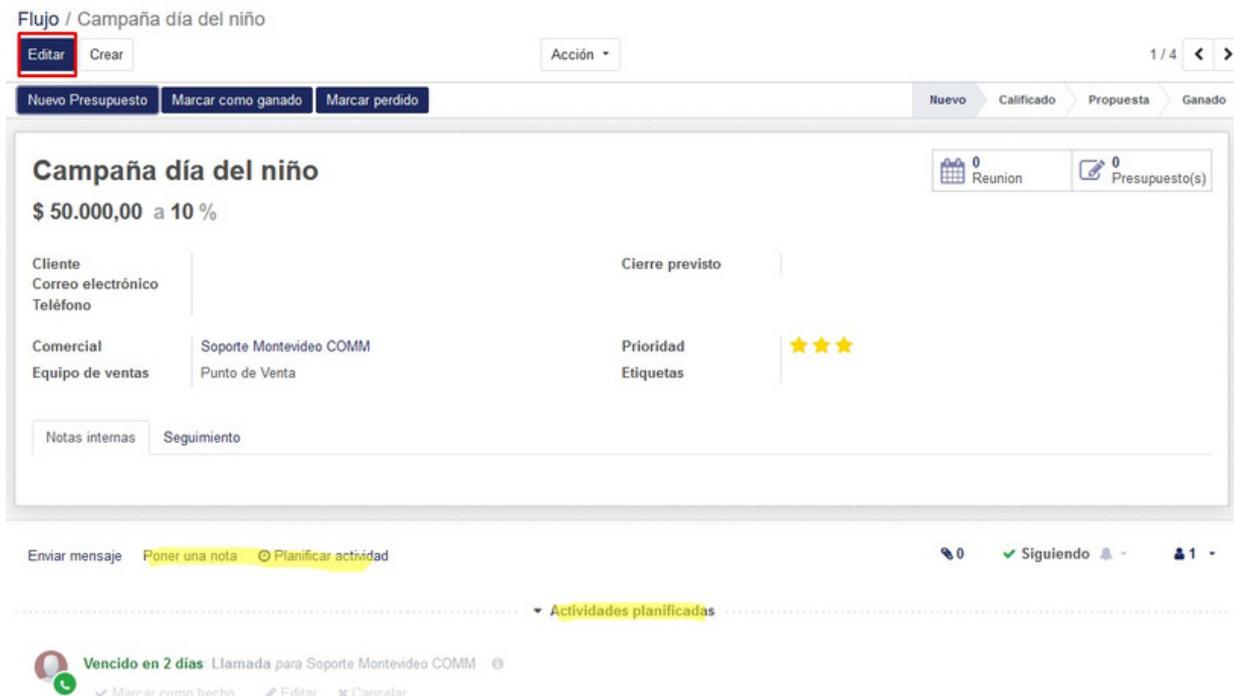
Acuerdo Computadoras \$ 150.000,00

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.

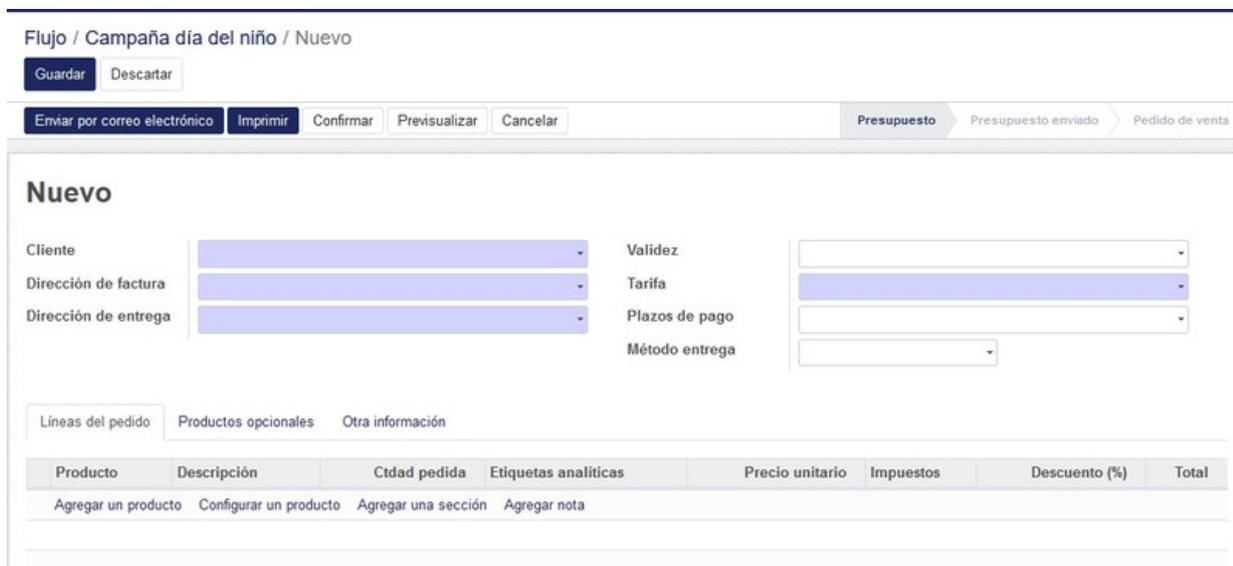
Presupuestos

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'. To the right, a progress bar shows stages: 'Nuevo', 'Calificado', 'Propuesta', and 'Ganado'. Below the navigation bar, the main content area displays 'Campaña día del niño' with a value of '\$ 50.000,00 a 10 %'. On the right side of this area, there are two status indicators: '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' budget creation screen. At the top, it indicates the flow: 'Flujo / Campaña día del niño / Nuevo'. There are buttons for 'Guardar' and 'Descartar'. Below that, there are buttons for 'Enviar por correo electrónico', 'Imprimir', 'Confirmar', 'Previsualizar', and 'Cancelar'. A progress bar shows stages: 'Presupuesto', 'Presupuesto enviado', and 'Pedido de venta'. The main form area is titled 'Nuevo' and contains several fields: 'Cliente', 'Dirección de factura', 'Dirección de entrega', 'Validez', 'Tarifa', 'Plazos de pago', and 'Método entrega'. Below the form, there are tabs for 'Líneas del pedido', 'Productos opcionales', and 'Otra información'. At the bottom, there is a table with columns: 'Producto', 'Descripción', 'Ctdad pedida', 'Etiquetas analíticas', 'Precio unitario', 'Impuestos', 'Descuento (%)', and 'Total'. Below the table, there are buttons: '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? \(e-factura o e-ticket\)](#)