

# GUIA RAPIDA

---



HOLOCORP GROUP S DE RL DECV

RFC: HGR-130304-DC5

Av. Faro 2350

---

## VENTAS:

- Iniciativas
- Oportunidades
- Presupuestos
- Pedidos de ventas



### Derechos Reservados

HG Consulting © y sus logotipos son marcas registradas por Holocorp Group S de RL de CV. Cualquier otro producto o marca pertenece a sus respectivas compañías y se utiliza únicamente con fines de referencia.

*Esta información es propiedad de Holocorp Group de México, S. De R.L. y se proporciona con el carácter de confidencial. Esta información no será divulgada fuera de las organizaciones de "La Empresa" y no será reproducida, usada o divulgada total o parcialmente.*

# CONTENIDO

---

1	DESCRIPCION GENERAL DEL MANUAL.....	3
1.1	INICIATIVAS.....	3
1.2	OPORTUNIDADES .....	4
1.3	PRESUPUESTOS .....	5
1.4	PEDIDOS DE VENTAS .....	7

# 1 DESCRIPCION GENERAL DEL MANUAL

Para mostrar el flujo completo del proceso de una venta, se realizará un ejemplo de cada una de las etapas en que se vaya avanzando. Cabe señalar que para el registro de una venta no es necesario hacer todo el proceso completo, se puede registrar directamente la venta desde la opción **“Pedidos de ventas”**.

## 1.1 INICIATIVAS

Las iniciativas sirven para registrar cualquier evento que pueda significar una posterior venta.

Podemos ingresar información sobre la persona que nos contactó sin registrarlo como cliente y más adelante es posible tomar estos datos ingresados para dar de alta al cliente en base de datos.

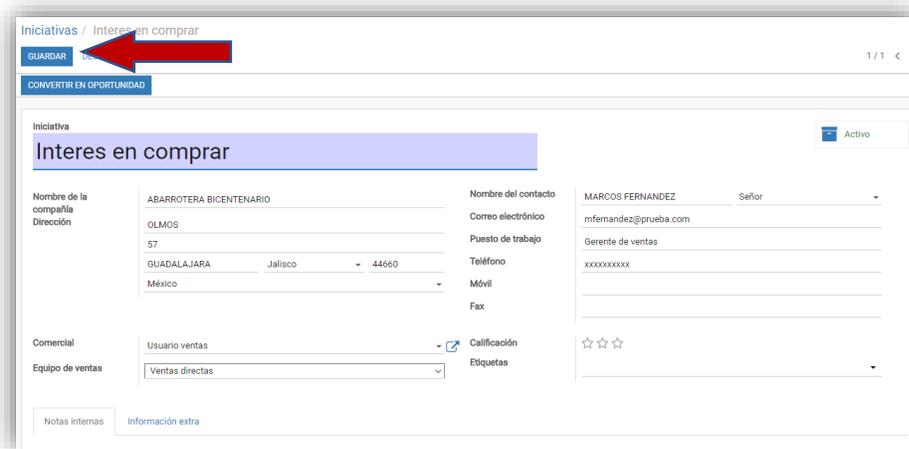
Ingresa al módulo **“Ventas”**.



De clic en el submenú **“Ventas”**, **“Iniciativas”** y por último en el botón **“CREAR”**.



Accedemos a la vista formulario de las iniciativas, se llena con la información solicitada y se da clic en el botón **“GUARDAR”**.

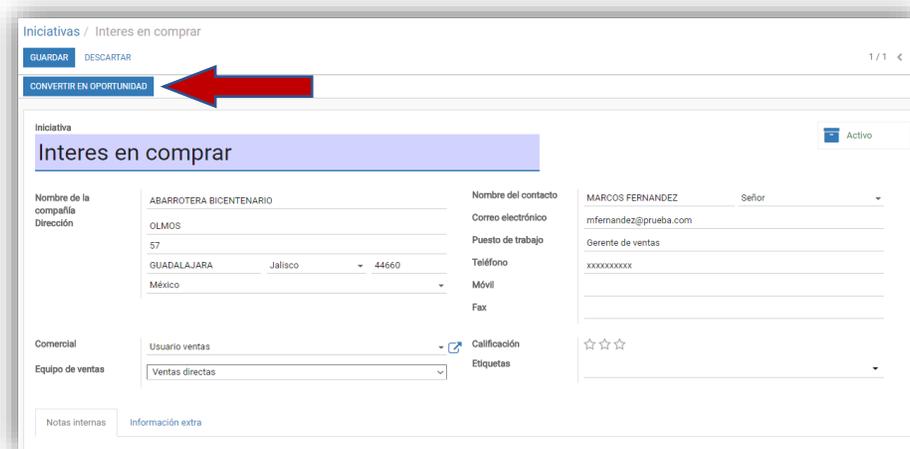


The screenshot shows the Odoo 'Iniciativas' form for 'Interes en comprar'. The form is divided into several sections: 'Nombre de la compañía', 'Dirección', 'Comercial', 'Equipo de ventas', 'Nombre del contacto', 'Correo electrónico', 'Puesto de trabajo', 'Teléfono', 'Móvil', 'Fax', 'Calificación', and 'Etiquetas'. A red arrow points to the 'GUARDAR' button in the top left corner.

Nombre de la compañía	ABARROTERA BICENTENARIO	Nombre del contacto	MARCOS FERNANDEZ
Dirección	OLMOS 57 GUADALAJARA Jalisco 44660 México	Correo electrónico	mfernandez@prueba.com
Comercial	Usuario ventas	Puesto de trabajo	Gerente de ventas
Equipo de ventas	Ventas directas	Teléfono	xxxxxxxxxx
		Móvil	
		Fax	
		Calificación	☆☆☆
		Etiquetas	

## 1.2 OPORTUNIDADES

Luego podemos convertir la iniciativa en oportunidad o cancelarla. Cuando convertimos la iniciativa en oportunidad tenemos la opción de generar un cliente a partir de los datos ingresados en la iniciativa, para esto se da clic en el botón **“CONVERTIR EN OPORTUNIDAD”**.



The screenshot shows the Odoo 'Iniciativas' form for 'Interes en comprar'. The form is divided into several sections: 'Nombre de la compañía', 'Dirección', 'Comercial', 'Equipo de ventas', 'Nombre del contacto', 'Correo electrónico', 'Puesto de trabajo', 'Teléfono', 'Móvil', 'Fax', 'Calificación', and 'Etiquetas'. A red arrow points to the 'CONVERTIR EN OPORTUNIDAD' button in the top left corner.

Nombre de la compañía	ABARROTERA BICENTENARIO	Nombre del contacto	MARCOS FERNANDEZ
Dirección	OLMOS 57 GUADALAJARA Jalisco 44660 México	Correo electrónico	mfernandez@prueba.com
Comercial	Usuario ventas	Puesto de trabajo	Gerente de ventas
Equipo de ventas	Ventas directas	Teléfono	xxxxxxxxxx
		Móvil	
		Fax	
		Calificación	☆☆☆
		Etiquetas	

Inmediatamente después aparece la siguiente ventana la cual tiene diferentes opciones a seguir de acuerdo a lo que se desea hacer, en este ejemplo usaremos la opción Convertir a oportunidad, Crear un nuevo cliente, al final damos clic en el botón **“CREAR OPORTUNIDAD”**.

Convertir a oportunidad

Acciones de conversión

Convertir a oportunidad

Fusionar con oportunidad existente

**Asignar esta oportunidad a**

Comercial: Usuario ventas

Equipo de ventas: Ventas directas

**Clientes**

Enlace a cliente existente

Crear un nuevo cliente

No enlazar a un cliente

CREAR OPORTUNIDAD

Haciendo clic en **“EDITAR”** podemos cambiar la información de la misma y al final damos clic en el botón **“GUARDAR”**.

Iniciativas / Interes en comprar / Interes en comprar

EDITAR

NUEVO PRESUPUESTO | MARCAR COMO GANADO | MARCAR PERDIDO | Registrar actividad

Interes en comprar

\$8,000.00 a 10 %

Cliente: ABARROTERA BICENTENARIO, MARCOS FERNANDEZ

Correo electrónico: mfernandez@prueba.com

Teléfono:

Comercial: Usuario ventas

Equipo de ventas: Ventas directas

Actividad siguiente: Llamada en 09/06/2018

Discusion de una propuesta

Cierre previsto: 10/06/2018

Calificación: ☆☆☆

Etiquetas:

Notas internas: Información de contacto

Nombre del cliente: ABARROTERA BICENTENARIO

Dirección: OLMOS, 57, GUADALAJARA Jalisco 44660, México

Nombre del contacto: MARCOS FERNANDEZ, Señor

Puesto de trabajo: Gerente de ventas

Móvil: xxxxxxxxx

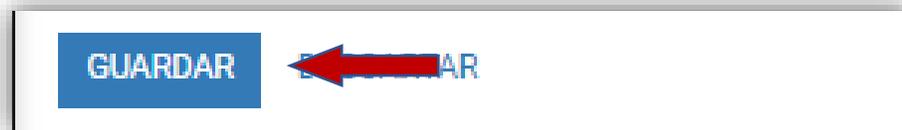
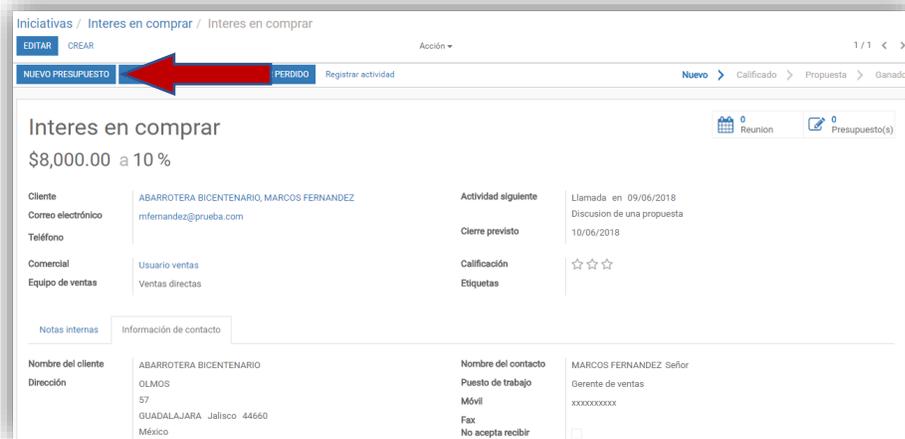
Fax:

No acepta recibir:

## 1.3 PRESUPUESTOS

Para que la oportunidad se convierta en un presupuesto damos clic en **“NUEVO PRESUPUESTO”** y añadimos los productos. Si el producto a cotizarse no tiene stock registrado nos aparecerá una ventana con la advertencia diciendo ¡No hay suficiente inventario!, por lo que procedemos a dar clic en el botón **“ACEPTAR”**, cuando se añada un stock al producto la cantidad

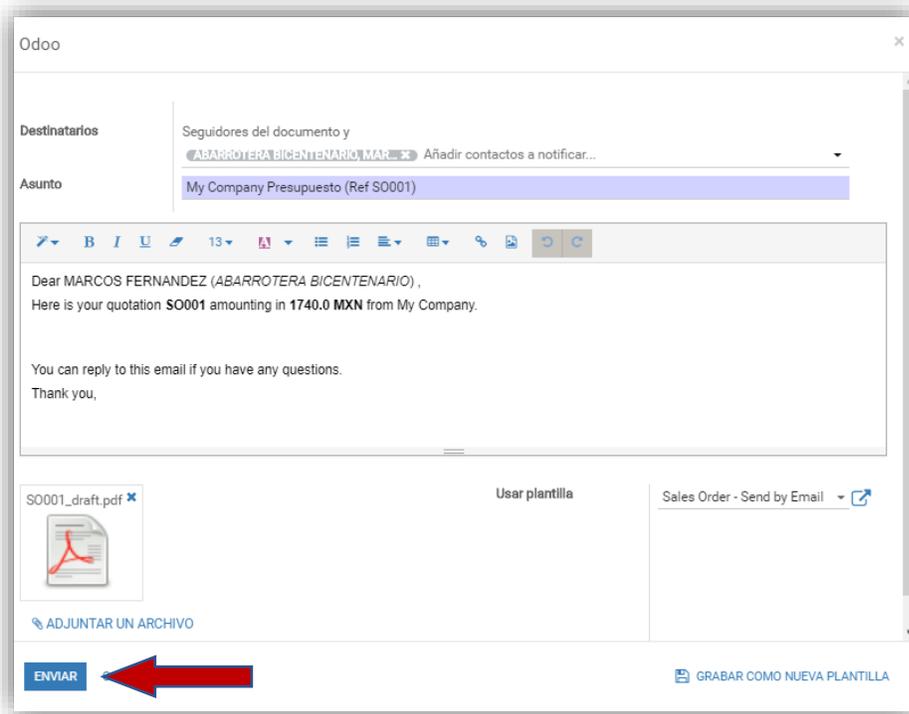
registrada se disminuirá al realizarse la venta. Cuando se haya añadido los productos se da clic en el botón **“GUARDAR”**, a partir de este momento la oportunidad se convierte en presupuesto.



Dicha información se puede enviar al correo del cliente dando clic en el botón **“ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO”** o **“IMPRIMIR”** en su caso.



Si se enviará por correo electrónico aparecerá la siguiente ventana en la cual se dará clic en el botón **“ENVIAR”**.



### 1.4 PEDIDOS DE VENTAS

Quando el cliente ha aceptado el presupuesto el siguiente paso es hacer el pedido de venta, este se hará dando clic en el botón **“CONFIRMAR VENTA”**. Si hay alguna modificación se da clic en **“EDITAR”**, ya que se hayan realizado las modificaciones se da clic en **“GUARDAR”**, en este momento ya es un pedido de venta.

