

CRM – Agenda Comercial

El módulo Agenda Comercial de la aplicación comporta una doble filosofía:

- Previsión de las futuras acciones comerciales a realizar.
- Control exhaustivo del trabajo realizado, así como de los resultados inmediatos obtenidos.

También está pensado para aplicar a cada acción los gastos específicos que tuviera y a corto plazo permite conjugar las acciones realizadas con los resultados inmediatos y la valoración de estos.

Fecha	Emp.	Part.	Nombre	Teléfono	Teléfono movil
			Abad Agras, Rocio		
			Agente libre Gerona		
			Albert Lorente		
			Cachero Lizcano, Josep		
			DAVI BQJA	657803030	
			ESPECIAL		
			Gea Fontana, Pedro Pablo		
			Joaquin		
			Joaquín anulado		
			J. Santamaría		

Todas las Activas														
Fecha	Hora	Tipo	Conc.	Nombre	Contacto		Fecha	Hora	Tipo	Conc.	Nombre	Contacto	Categoría	Notas

La ventana de trabajo, está dividida en cinco zonas:

- 1- Calendario a mes visto
- 2- Gestión de kilometraje de vehículos
- 3- Selección de representante (si el usuario está autorizado) o información de los días que se mostrarán de actividad (zona 5).
- 4- Todas las visitas activas o pendientes
- 5- Visitas de hoy en adelante.

Deberíamos entrar diariamente en la Agenda e introducir todas las citas y visitas que vayamos concertando para cada uno de los próximos días.

Para ello bastará hacer doble clic, sobre cualquier línea libre de la zona 5

Rellenamos los datos con la fecha, hora, representante y Cliente y especificamos la acción comercial que tengamos prevista. Podemos agregar la persona de contacto y poner una pequeña explicación, en el apartado de Notas.

Fecha: 15-Oct-2015 Finalizada Visita Padre

Hora: Visita Programada

Tipo: Visita Llamada

Concertar: Sin determinar

Representante:

Ciudad:

Nombre:

Contacto:

Teléfono:

Teléfono móvil:

Dirección: 0

Procedencia:

Categoría:

Notas:

Acciones Comerciales | Gastos

Acción Comercial	Resultado	Tipo Resultado

Aceptar Cancelar Copiar Gestión Eliminar

En una misma visita, se pueden acometer varias Acciones Comerciales para su seguimiento y cada una de ellas tener su propio resultado cuando se hayan finalizado.

Fecha: 12-Jun-2014 Finalizada Visita Padre

Hora: Visita Programada

Tipo: Visita Llamada

Concertar: Sin determinar

Representante: Olof

Ciudad: Artur Lozano

Nombre: Artur Lozano

Acción Comercial - vnvm Demo

Acción Comercial: Visita de Cortesía

Resultado: 0

Tipo Resultado:

Finalizada

Aceptar Cancelar Eliminar

Acciones Comerciales | Gastos

Acción Comercial	Resultado	Tipo Resultado
Visita de Cortesía		

Aceptar Cancelar Copiar Gestión Eliminar

En el caso de que la acción comercial haya comportado algún tipo de gasto, lo añadiremos con el concepto correspondiente, a través de la pestaña de gastos.

Fecha: 20-Sep-2005 Finalizada Visita Padre Visita Programada

Hora: 00:00

Tipo: Visita Llamada

Concertar: Sin determinar

Representante: Abad Agras, Rocío

Cliente: Paraiso Tintoré, Lucio

Gastos Visita - vnmv Demo

Fecha: 16-Oct-2015

Tipo de Gasto:

Comentario:

Importe: 0,00

Forma de pago:

Aceptar Cancelar Eliminar

Acciones Comerciales: **Gastos**

Fecha	Tipo de Gasto	Comentario	Importe
			0,00

Aceptar Cancelar Copiar Gestión Eliminar

Disponemos también de varios botones al pie de la ventana de visitas:


Aceptar

Cancelar

Copiar: Permite duplicar la Visita, arrastrando toda la información relativa a la misma. Se suele utilizar, cuando de una Actividad se genera otra vinculada o relacionada.

Gestión: Nos da acceso a toda aquella información comercial y administrativa del cliente. Presupuestos, Pedidos, Albaranes de entrega, Facturas, Pagos, ...

Eliminar

También disponemos en la ventana principal, del botón  que nos permite ver el calendario a mes indicando el número de visitas y llamadas de cada día:

Mes: Octubre, 2015						
Representante: RAFAEL						
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
28 Nº Visitas: 1 Llamadas: 2	29 Nº Visitas: 1 Llamadas: 4	30 Llamadas: 2	1 Nº Visitas: 1 Llamadas: 2	2 Nº Visitas: 1	3	4
5 Nº Visitas: 1 Llamadas: 2	6 Nº Visitas: 1 Llamadas: 1	7 Nº Visitas: 1 Llamadas: 5	8 Nº Visitas: 1	9 Nº Visitas: 1 Llamadas: 1	10	11
12	13 Llamadas: 1	14 Nº Visitas: 1	15 Llamadas: 3	16 Nº Visitas: 1 Llamadas: 13	17	18
19 Nº Visitas: 1 Llamadas: 2	20 Nº Visitas: 1 Llamadas: 2	21 Nº Visitas: 1	22 Llamadas: 1	23	24	25
26	27 Nº Visitas: 1 Llamadas: 1	28 Llamadas: 1	29	30	31	1
2	3	4 Llamadas: 1	5	6	7	8
9 Llamadas: 1						
<input type="button" value="Salir"/> <input type="button" value="Visitas"/>						

Desde la ventana principal, también tenemos acceso a la impresión directa de la hoja de report. Para ello, marcamos el check-box, de la línea de la visita y después desde el botón de menú Imprimir, seleccionamos Imprimir fichas.

Cliente Jue, 15 - Octubre - 2015 00:00 MASTER COMPUTER, S.A.	
Nombre Comercial: MASTER COMPUTER, S.A.U. Contacto: Rafa Luque Dirección: AVDA. DEL PARQUE, 20 BIS Población: 08940 - CORNELLA DE LLOBREGAT Provincia: BARCELONA Teléfono: 93 375 10 18 933751955 933768797 Teléfono movil: Fax: 93 376 80 01 e-mail: master@mastercomputer.es Procedencia: Master Web/ Twitter	
Está interesado en la implantación de un ERP con el módulo de fabricación.	