



INDICE

INTRODUCCION	2
INTEGRACION CON MICROSIP	2
USUARIOS Y EMPRESAS	2
PAGINA DE INICIO, ESTADÍSTICAS	3
FUNCIONALIDADES	6
PEDIDOS	6
NUEVO PEDIDO	8
ARTICULOS	10
CLIENTES	13
CONTACTOS	17
ACCIONES EN CONTACTOS	18
PROSPECTOS	20
ACCIONES EN PROSPECTOS	21
PENDIENTES, ACCIONES EN PENDIENTES	23
OPORTUNIDADES	24
ACCIONES EN OPORTUNIDADES	25
TIPOS DE CAMBIO	27
MONEDAS, CIUDADES	28
ESTADOS, PAÍSES	29
ETAPAS, ORÍGENES	30
BIBLIOTECA, ACCIONES EN BIBLIOTECA	31
REPORTE DE ACTIVIDADES	33
REPORTE VENTAS ESTIMADAS	33
REPORTE VENTAS POR OPORTUNIDADES	34
USUARIOS	35
ASIGNACIÓN DE CLIENTES A USUARIOS	35
ASIGNACIÓN DE PERMISOS CRM	36
REASIGNACIÓN DE PERMISOS A USUARIOS	36
CONEXIÓN	36
LISTA DE DERECHOS	37

Introducción

MicroWeb Enterprise le permite consultar pedidos, artículos y clientes de Microsip(1), además de crear nuevos pedidos por internet, todo esto usando los mismos nombres de usuarios y derechos existentes en Microsip.

Integración con Microsip

Usuarios y empresas

- Compatibilidad con nombres de usuarios y contraseñas Microsip para acceso al sistema.



The screenshot shows a login form with the title "Inicio de sesión". It contains two input fields: "Usuario" with the text "SYSDBA" and "Contraseña" with a masked password of ten asterisks. A blue "Entrar" button is located below the password field.

- Acceso a una lista de empresas Microsip asignadas al usuario o todas, dependiendo de los permisos definidos en Microsip.



The screenshot shows a dialog box titled "Seleccione la empresa con la que desea trabajar:". It features a search bar with the text "*Nombre" and a magnifying glass icon. Below the search bar is a list box containing the entries "AD2009" and "AD2010". To the right of the list box are two buttons: "Aceptar" and "Cancelar".

Página de inicio

En la pantalla de inicio puede ver de forma resumida el estatus de sus vendedores si tiene los permisos, o el usuario actual puede ver su historial en el CRM.

Filtros

- Usuario asignado a oportunidades, prospectos, contactos y seguimientos. Para poder usar este filtro necesita los permisos "Ver todas las oportunidades de los usuarios", "Ver todos los prospectos de los usuarios" y "Ver todos los contactos de los usuarios".
- Periodo. Es posible seleccionar un rango de fecha inicial y fecha final, o puede seleccionar los periodos predeterminados por el sistema: Hoy, Ayer, Esta semana, Semana anterior, Este mes, Mes anterior.

Asignado Desde 01/08/2010 Hasta 31/08/2010 Periodo Este mes Buscar

La pantalla está compuesta de cuatro cuadrantes que incluyen la información de Oportunidades, Prospectos, Contactos y Seguimientos.



Oportunidades. Los indicadores que obtiene el sistema a partir de las oportunidades son los siguientes:

- Cantidad de oportunidades pendientes de venta (Abiertas). Este indicador puede ser afectado por el filtro de usuario asignado. No es afectado por el filtro periodo.
- Cantidad de oportunidades cerradas con venta (Vendidas). Este indicador puede ser afectado por el filtro de Usuario asignado y periodo (fecha de venta).
- Cantidad de oportunidades descartadas. Este indicador puede ser afectado por el filtro de Usuario asignado y periodo (fecha estimada de cierre de oportunidad).
- Cantidad total de oportunidades. Es la suma de las oportunidades abiertas, vendidas y descartadas.
- Promedio de cierre de las oportunidades vendidas, desde la fecha de creación hasta la fecha de venta de la oportunidad.
- Porcentaje de efectividad. Se obtiene de dividir las oportunidades vendidas entre el total de oportunidades.
- Promedio de seguimientos. Es la suma total de seguimientos hechos a las oportunidades entre la cantidad de oportunidades.

Prospectos. Los indicadores que obtiene el sistema a partir de los prospectos son los siguientes:

- Prospectos nuevos. Cantidad de prospectos nuevos. Este indicador es afectado por el filtro de usuario asignado y el periodo (Fecha de creación).
- Prospectos activos. Cantidad de prospectos con estatus activo. Este indicador es afectado por el filtro de usuario asignado.
- Prospectos descartados. Cantidad de prospectos con estatus descartado. Este indicador es afectado por el filtro de usuario asignado y periodo (Fecha de creación).
- Prospectos archivados. Cantidad de prospectos con estatus archivados. Este indicador es afectado por el filtro de usuario asignado y periodo (Fecha de creación).
- Prospectos con oportunidad de venta. Cantidad de prospectos activos que tienen asignada una oportunidad activa.
- Promedio de seguimientos. Es la suma total de seguimientos a prospectos activos entre la cantidad de prospectos activos.

Contactos. Los indicadores que obtiene el sistema a partir de los contactos son los siguientes:

- Contactos nuevos. Cantidad de contactos nuevos. Este indicador es afectado por el filtro de usuario asignado y el periodo (Fecha de creación).
- Contactos activos. Cantidad de contactos con estatus activo. Este indicador es afectado por el filtro de usuario asignado.
- Contactos descartados. Cantidad de contactos con estatus descartado. Este indicador es afectado por el filtro de usuario asignado y periodo (Fecha de creación).
- Contactos archivados. Cantidad de contactos con estatus archivados. Este indicador es afectado por el filtro de usuario asignado y periodo (Fecha de creación).
- Contactos con oportunidad de venta. Cantidad de contactos activos que tienen asignada una oportunidad activa.
- Promedio de seguimientos. Es la suma total de seguimientos a contactos activos entre la cantidad de contactos activos.

Ventas estimadas. Esta gráfica muestra el monto de las oportunidades activas pendientes de venta agrupadas en base a la fecha estimada de venta en oportunidades vencidas (ya pasó la fecha estimada de venta), 30, 60, 90 y más de 90 días para su posible cierre.

Funcionalidades

Pedidos


Vista

Filtros por:

- **Estatus:** Todos, pendientes, cancelados o surtidos.
- **Periodo:** Últimos meses, últimos días, periodo, periodo de captura, día de hoy o todos los meses.
- **Usuarios:** usuario activo o todos los usuarios.

Ver Periodo Documentos del usuario activo

Consulta de pedidos

Listado de pedidos en base a filtros definidos por usuario. Ofrece la opción de buscar en cada columna que tenga el icono .

*Folio	*Fecha	*Clave	*Cliente	*Almacén	*Estatus	*Impreso	*Entrega	*Imp
3	05/05/2003	C003	Cap. Juan Saldivar Moreno	Almacén gener:P	N	N	05/05/2003	3,76C
4	05/05/2003	C004	Deportes El Mundo, S.A. de C.V.	Almacén gener:P	N	N	05/05/2003	9,62C
14	09/05/2003	C021	RochMar, S.A. de C.V.	Almacén gener:P	N	N	13/05/2003	15,2C
21	07/05/2003	C003	Cap. Juan Saldivar Moreno	Almacén gener:P	N	N	07/05/2003	2,69C
30	15/05/2003	C006	Deportes Integrales, S. A.	Almacén gener:P	N	N	21/05/2003	11,3C
31	17/05/2003	C012	Gimnasio Prince, S.A.	Almacén gener:P	N	N	23/05/2003	31,2C
35	20/05/2003	C004	Deportes El Mundo, S.A. de C.V.	Almacén gener:P	N	N	20/05/2003	4,69C
50	17/05/2003	C008	Deportes Mario, S.A. de C.V.	Almacén gener:P	S	N	17/05/2003	6,09C
49	20/05/2003	C011	Gimnasio Body Master	Almacén gener:P	N	N	20/06/2003	21,8C
54	28/05/2003	C022	Rodolfo Salas Moreno	Almacén gener:P	N	N	28/05/2003	14,3C

1. Datos generales

- Cliente, Almacén, Fecha, Folio, Moneda, Entrega, Orden de compra.
- Artículos: clave, nombre, unidad de medida, unidades, comprometidas, surtidas, precio, descuento, importe, imagen.

General Otros datos Campos particulares

No. Cliente

Nombre

Almacén

Fecha Folio

Moneda

Entrega

Orden de compra

*CLAVE	*ARTICULO	*UM	*UNIDADES	*COMPROMI	*SURTIDAS	*PRECIO	*DSCTGA	*IMPORTE
BEIS-CASC	Casco de Baseball para pza.	4.00	4.00	0.00		337.50	0.00	1,350.00
BASK-PEL-NCA	Pelota de BasketBall NCPza.	3.00	3.00	0.00		450.00	0.00	1,350.00
BEIS-BAT-MAX	Bat de Baseball Maxourpza	4.00	4.00	0.00		1,417.50	0.00	5,670.00

2. Otros datos

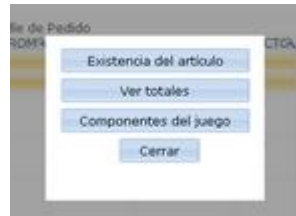
- Condiciones de pago, Vendedor, Descripción, Dirección de entrega, Vía de embarque, Usuario creador, Usuario última modificación.

General	Otros datos	Campos particulares	
Otros			
Condiciones	30 DIAS	Envío de la mercancía Dirección... Dirección principal	
Vendedor	Rodrigo Silva	Vía de embarque	
Descripción		AeroFlash	
Creación			
creador	SYSDBA	Modificó	SYSDBA
FH Creación	26/09/2003	FH Modif.	05/03/2007
HR Creación	12:16	HR Modif.	19:04

3. Campos particulares

4. Otras opciones:

- Existencia del artículo seleccionado, Ver totales, Componentes del juego (cuando aplique).



Nuevo pedido

Compatible con políticas de Microsip.

- Búsqueda de cliente por clave o nombre

Clave	Nombre
C004	Deportes El Mundo, S.A. de C.V.
C005	Deportes Global, S.A. de C.V.
C006	Deportes Integrales, S. A.
C007	Deportes LACOR

- Verificar límite de crédito de cliente
- Verificar saldos vencidos del cliente
- Comprometer mercancía
- Aceptar salidas sin existencias

Pestañas del pedido

1. Datos generales

- Cliente, Almacén, Fecha, Serie de Folio, Moneda, Entrega, Orden de compra
- Artículos: clave, nombre, unidad de medida, unidades, comprometidas, surtidas, precio, descuento, importe, imagen.

Artículo	U.M.	Unidades	Precio	Importe
BOL15	pza	1.00	950.00	950.00
GOLF-GTE-DFELIT-HI	Pza.	1.00	179.35	179.35

- Búsqueda por nombre o clave de artículo, filtrar artículos solo con existencia o palabras en cualquier posición.



2. Otros datos

- Condiciones de pago, Vendedor, Descripción, Dirección de entrega, Vía de embarque

3. Campos particulares: Definidos por el usuario.

4. Otras opciones:

- Importa último pedido sin terminar. Conforme captura el pedido el sistema va guardando los artículos seleccionados.
- Existencia del artículo seleccionado, Ver totales, Cambiar de precio, Notas adicionales del artículo, Componentes del juego (cuando aplique).



Artículos

Vista

Filtros por:

- Clave y nombre del artículo, Grupo del artículo, Línea del artículo.

Filtros		Grupo	Balones y artículos ▼	Línea	Balones y pelotas ▼	Buscar (Enter)
---------	--	-------	-----------------------	-------	---------------------	----------------

Consulta de artículos

Listado de artículos en base a los filtros definidos por el usuario con vista previa de imágenes del artículo seleccionado.

# Clave	# Artículo	# U.M.D.	# Línea	# Ult.Compra	# Juego
BEIS-PEL-MAX-WIL	Pelota de Baseball MaxViz Wilson	Pza.	Balones y pelotas	23/07/2003	N
TEN-PEL-RAL-WIL	Pelotas para Tenis Rally Wilson, paq. c/3 pz paq.		Balones y pelotas	24/07/2003	N
BASK-PEL-NCAA-WI	Pelota de BasketBall NCAA Wilson	Pza.	Balones y pelotas	23/07/2003	N
BOL-0014	Bola de boliche No. 14	pza	Balones y pelotas	18/06/2003	N
BOL-0013	Bola de Boliche No. 13	pza	Balones y pelotas	12/03/2008	N
SOC-PEL-OPT-WIL	Pelota de Soccer Optima Wilson	Pza.	Balones y pelotas	29/07/2003	N
	Zapatos de futbol	pza	Balones y pelotas		N

Pestañas de artículos

1. Datos generales

- Nombre, Línea del artículo, Unidad de medida, Unidad de compra, Contenido, Claves del artículo, Seguimiento

General	Ventas	Puntos de recorden	Información contable	Notas	Historial	Campos particulares
Nombre: Casco de biseball para bateador.						
Línea del artículo: Cascos						
Unidad de medida: pza.						
Unidad de compra: pza.						
Contenido: 1 pza.						
<input checked="" type="checkbox"/> Almacenable						
<input type="checkbox"/> Juego (kit)						
<input type="checkbox"/> Pesar en báscula						
Claves del artículo						
# Clave # Rol						
BEIS-CASC Clave principal						
Seguimiento de las unidades						
<input checked="" type="radio"/> Normal						
<input type="radio"/> Lotes						
<input type="radio"/> Números de serie						

2. Ventas

- Listas de precios, Impuestos

General	Ventas	Puntos de reorden	Información contable	Notas	Hist
Precios de venta del artículo:					
* Lista de precios	% * Precio de venta	% * Moneda	% * Margen (%)		
Precio de lista	450.00	Moneda nacional	\$0.00		
Precio de mayoreo	337.50	Moneda nacional	\$0.00		
Precio mínimo	190.55	Moneda nacional	\$0.00		
Aportación para el FPGC: <input type="text"/> Pesos					
<input type="checkbox"/> Precio del artículo variable					
Impuestos gravables					
* IMPUESTO_ID					
IVA al 15%					

3. Puntos de reorden

- Niveles de inventario

General	Ventas	Puntos de reorden	Información contable	Notas	Historial	Campos particulares
Niveles de inventario:						
* Almacén	% Localización	% * Máximo	% * Reorden	% * Mínimo		
Almacén general	R1-1	20.00	10.00	5.00		
Tienda	Y7-1	5.00	3.00	2.00		

4. Información contable

- Cuentas contables de almacén, costo de ventas, ventas, devolución de ventas, compras y devolución de compras.

General	Ventas	Puntos de reorden	Información contable	Notas	Historial	Campos particulares
Cuentas contables						
Almacén:						
Costo de ventas:						
Ventas:						
Devolución de ventas:						
Compras:						
Devolución de compras:						

5. Notas

- Notas para las ventas, Notas para las compras

General	Ventas	Puntos de reorden	Información contable	Notas	Historial	Campos particulares
Notas para las ventas:						
Fabricada en cuero de res, con forro repelente al agua. Relleno de espuma de látex. Puño elástico para un fácil y rápido ajuste.						
Notas para las compras:						

6. Historial

- Existencia
 - i. Por un almacén, Consolidado, Existencia actual, Comprometida, Disponible, Por recibir, Por surtir, Costo promedio y último costo, Rotación en el año

Existencia		Kardex	
Almacén		Mostrar	
<input checked="" type="radio"/> Un almacén:	Almacén general		
<input type="radio"/> Consolidado			
Existencia actual:	39.00		
Comprometida:	15.00	Por recibir:	0.00
Disponible:	24.00	Por surtir:	17.00
Costo promedio		Ultimo costo	Ultima compra
Costo unitario:	1,125.00	Costo unitario:	1,125.00
Valor total:	43,875.00	Valor total:	43,875.00
Rotación en el año			
Salidas:	0.00	Inv. promedio:	39.00
		Rotación:	0.00

- Kardex
 - i. Periodo, Por un almacén, Kardex del artículo: fecha, concepto, folio, entrada, salida, unidades.
 - ii. Inventario inicial, entradas, salidas, inventario final en unidades y en costo.

Existencia		Kardex			
Opciones					
Periodo:	03/05/2003	al	31/05/2010		
		Mostrar			
Almacén:		Almacén general			
Kardex del artículo					
# Fecha	% # Concepto	% # Folio	% # Entradas (\$)	% # Salidas (\$)	% # Unidades (pza)
08/05/2003	Remisión	22	0.00	6,750.00	6.00
09/05/2003	Compra	A110	9,000.00	0.00	8.00
09/05/2003	Remisión	13	0.00	4,500.00	4.00
10/05/2003	Remisión	20	0.00	5,625.00	5.00
12/05/2003	Venta	A32	0.00	4,500.00	4.00
12/05/2003	Traspaso (salida)	2	0.00	11,250.00	10.00
13/05/2003	Remisión	45	0.00	5,625.00	5.00
14/05/2003	Recepción mercancía	10	22,500.00	0.00	20.00
15/05/2003	Remisión	49	0.00	7,750.00	7.00
26 documentos					
	Inventario inicial	Entradas	Salidas	Inventario final	
Unidades:	45.00	112.00	118.00	39.00	
Costo:	50,625.00	126,000.00	132,750.00	43,875.00	

7. Campos particulares

- Definidos por el usuario.

General	Ventas	Puntos de reorden	Información contable	Notas	Historial	Campos particulares
Campos particulares:						
CUIDADOS	<input type="text"/>					
CUBICAJE	<input type="text" value="0"/>					

Clientes


Vista

Filtros por

- Todos los clientes
- Clientes asignados al usuario

Usuarios		Clientes asignados	
# NOMBRE	# Tipo	# Nombre	
1	U	Deportes Integrales, S. A.	
A	U	Deportes LACOR	
CLIENTE	U	Deportes Mario, S.A. de C.V.	
PEDIDOS	U	Federico Landeros Rocha	
PROP1	U	Luis Cortes Fuentes	
PROPIETARIOS	R	Rodolfo Salas Moreno	
REP	U	Ruiz Deportes, S.A.	
ROLREP	R	Tte. Alvaro Vazquez	
UNO	U		

Creación, consulta y modificación de clientes

Listado de clientes con los datos principales. Es posible realizar una búsqueda en cada columna que tenga el ícono .

# Clave	# Nombre	# Contacto1	# Contacto2	# Límite de Crédito	# Condición	# Tipo	# Zona
C001	Alberto Cota Barbosa	Alberto Cota Bz		0.00	Contado	Aficionado	
C002	Articulos Deportivos El Aficionado, S. Rómulo Juárez Rosa García			0.00	15 Días	Distribuidor	
C003	Cap. Juan Saldivar Moreno			0.00	15 Días	Aficionado	
C004	Deportes El Mundo, S.A. de C.V.	José Arizmendi		10,000.00	15 Días	Distribuidor	
C005	Deportes Global, S.A. de C.V.	Gregorio Domin		15,000.00	15 Días	Distribuidor	
C006	Deportes Integrales, S. A.	Cristian Gubier		50,000.00	15 Días	Distribuidor	
C007	Deportes LACOR	Luis Alfredo Cor		60,000.00	30 DIAS	Distribuidor	
C008	Deportes Mario, S.A. de C.V.	Mario Fernand		45,000.00	15 Días	Distribuidor	
C009	Distribuidores de Deportes de Belice Walter Romero			5,000.00	30 DIAS	Distribuidor	
C010	Federico Landeros Rocha	Federico Lande		0.00	Contado	Aficionado	
C011	Gimnasio Body Master	Jesus Hermand		100,000.00	30 DIAS	Gimnasio	
C012	Gimnasio Prince, S.A.	Eduardo Gutier		50,000.00	30 DIAS	Gimnasio	
C013	Gimnasio Sport Center	David Ramirez f		70,000.00	15 Días	Gimnasio	
	Honorarios			0.00	15 Días	Aficionado	
C014	Ignacio Jimenez Martinez	Dr. Ignacio Jim		0.00	15 Días	Aficionado	
C015	Inna Velasco Noriega	Inna Velasco N		0.00	Contado	Aficionado	

1. General

- Nombre, Contacto 1, Contacto 2, R.F.C., Moneda, Límite de crédito, Condiciones de pago, Tipo de cliente, Zona del cliente, Cobrador, Vendedor, Claves del cliente, Clave de proveedor nuestra.

General	Direcciones	Notas	Historial	Campos particulares
Nombre: Alberto Cota Barbosa				
Contacto 1: Alberto Cota Barbosa		Condiciones de pago: Contado		
Contacto 2:		Tipo de cliente: Aficionado		
R.F.C.: COBA-741015-JH7		Zona del cliente:		
Moneda: Moneda nacional		Cobrador: Raúl Salazar López		
Límite de crédito:		Vendedor: Rodrigo Silva		
<input checked="" type="checkbox"/> Cobrar impuestos		Claves del cliente		
<input checked="" type="checkbox"/> Retiene impuestos		*Clave Rol		
<input checked="" type="checkbox"/> Cargar moratorios		8717200302 Telefono		
<input checked="" type="checkbox"/> Embr estado de cuenta		C001 Clave principal		
		Clave de proveedor nuestra:		
Cuentas contables				
C. x cobrar		Estatus		Activo
Anticipos		Causa suspensión		

2. Direcciones

- Dirección principal, Domicilio, Ciudad, Teléfono 1, Teléfono 2, Vía de embarque, Código postal, Fax, Email, Consignatarios.

General	Direcciones	Notas	Historial	Campos particulares
Dirección Principal				
Domicilio: Blvd. Belisario Dominguez 6544 Pte.				
Ciudad: Saltillo, Coah., Mex.		Código postal:		
Teléfono 1:		Fax:		
Teléfono 2:		E-mail:		
Vía de embarque: AeroFlash				
Otras direcciones:				
*Nombre		Consignatarios		
AHKIMPECH S.A. DE C.V.		Abrir		
ALEJANDRO CRUCES				

3. Notas

- Notas del cliente

General	Direcciones	Notas	Historial	Campos particulares
Notas: Pequeño distribuidor, pero confiable en la promoción de artículos muy especializados.				

4. Historial

- Saldos
 - i. Periodos de n días, Saldo actual, Anticipos, Vencido total, y por periodos, Por vencer total y por periodos, Rotación en el año.

Saldos		Auxiliar		Cargos	
Periodo					
Periodos de: 30 días		Mostrar			
Saldo actual:	138,682.35	Anticipos:	0.00		
Vencido:	138,682.35	1 a 30 días:	0.00	31 a 60 días:	0.00
	100.00 %		0.00 %		100.00 %
Por vencer:	0.00	61 días o más:	0.00		138,682.35
	100.00 %		0.00 %		0.00 %
Rotación en el año					
Ventas netas:	0.00	Rotación:	0.00		
Saldo promedio:	138,682.35	Recuperación:	9,999.00 días		

- Auxiliar
 - i. Periodo
 - ii. Auxiliar de clientes: fecha, concepto, folio, cargo, crédito y descripción.
 - iii. Saldo inicial, cargos, créditos y saldo final por saldo y anticipo.

General		Direcciones		Notas		Historial		Campos particulares	
Saldos		Auxiliar		Cargos					
Periodo									
Periodo:		03/05/2003		al		31/05/2010		Mostrar	
# Fecha	# Concepto	# Folio	Auxiliar # Cargo	# Crédito	# Descripción				
05/05/2003	Venta en mostr	C19	2,186.82	0.00	Caja: Deportes Gral.				
07/05/2003	Anticipo	9	0.00	3,200.00	Anticipo				
09/05/2003	Devolución de z	1	1,632.00	0.00	Reclamacion de anticipo				
07/06/2003	Venta	A49	29,691.56	0.00					
16/06/2003	Venta	A53	20,638.45	0.00					
22/06/2003	Cobro	42	0.00	29,691.56	PAGO DE FACTURA A49				
30/06/2003	Venta	A61	3,018.75	0.00					
08/07/2003	Venta	A73	18,881.85	0.00					
13 documentos		Saldo inicial	Cargos	Créditos	Saldo final				
Saldo:		0.00	178,197.21	39,514.86	138,682.35				
Anticipos:		-1,568.00	1,632.00	3,200.00	0.00				

- Cargos
 - i. Cargos pendientes de los clientes: concepto, folio, vence, atraso, saldo y descripción, Saldo actual

Saldos		Añadir		Cargos	
Mostrar					
#Concepto	#Folio	#Vence	#Atraso	#Saldo	#Descripción
Venta en mostr C19		20/05/2003	2,634.00	2,186.82	Caja: Deportes Gral.
Venta	A53	01/07/2003	2,592.00	20,638.45	
Venta	A61	15/07/2003	2,578.00	3,018.75	
Venta	A73	23/07/2003	2,570.00	18,881.85	
Interés morato 2		31/07/2003	2,562.00	2,571.73	
Venta	A87	06/08/2003	2,556.00	44,102.50	
Venta	A103	12/08/2003	2,550.00	47,282.25	
7 cargos		Saldo actual: 138,682.35			

5. Campos particulares

- Creados por el usuario.

General	Direcciones	Notas	Historial	Campos particulares
Campos particulares:				
Especialidad	No tiene			
REF BANAMEX				
Fecha				
Cuidarlo	N			

Contactos

Vista

Filtros por

- Nombre contacto, nombre empresa
- Usuario asignado, estatus, etapa y origen del contacto.

Asignado PEDIDOS
 Estatus Normal
Etapa 1. Cotizado C.
Origen 2. Internet

Listado de contactos con posibilidad de ordenamiento por Nombre/Empresa, Email/Teléfono, Etapa, Fecha creación / Origen, Última acción y usuario asignado.

Nombre/Empresa	Email/Teléfono	Etapas	Creación/Origen	Última acción	Asignado
Segundo Segunda		1. Cotizado C. 2. Internet	26/07/2010 Creada nueva Oportunidad de venta.	03/08/2010 13:20	PEDIDOS
Sr/Contacto directo Federica Lanfanes Rocha		1. Cotizado C. 3. Anuncio	27/07/2010 Seguimiento de PEDIDOS	29/07/2010 13:56	PEDIDOS
Contacto para oportunidad Deportes LACOR		1. Cotizado C. 4. Periódico	28/07/2010 Nuevo pedido: 220	28/07/2010 16:47	PEDIDOS
Este es un nuevo contacto Luis Cortes Fuentes		1. Cotizado C. 1. Otro	28/07/2010 Contacto nuevo por PEDIDOS	28/07/2010 12:29	PEDIDOS

Formulario de contacto

El formulario de contacto le permite indicar los datos relacionados con el contacto. Los datos a indicar son: Nombre, empresa (cliente Microsip), título, número de empleados, email, celular, teléfono 1, teléfono 2, puesto, página web, calle, colonia, ciudad, estado, país, código postal, origen, etapa y comentario.

Nombre	Segundo		
Empresa	Segunda		
Título	# Empleados		
E-mail	Celular		
Teléfono 1	Teléfono 2		
Puesto			
Página web			
Calle	Calle segunda		
Colonia	Ciudad	Belice, DC, Belice	
C.P.	Origen	2. Internet	
Etapas	1. Cotizado C.		
Comentario			

Acciones en contactos

Directamente en el listado de contactos es posible realizar acciones directamente en el contacto. Del lado derecho de listado aparece un apartado de íconos con los que es posible realizar las


diferentes acciones. 

Seguimientos / Recordatorios

De una manera sencilla y rápida es posible darle seguimiento al contacto. Solo es necesario introducir el texto del seguimiento y presionar aceptar.

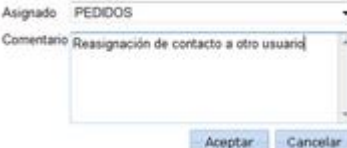
De forma opcional es posible crear un recordatorio al seguimiento. Para ellos es necesario introducir la fecha, hora, usuario asignado y texto del recordatorio.

Mediante este formulario es posible crear un seguimiento o un recordatorio, uno u otro con el mismo formulario.



Reasignar contacto

Con esta opción es posible asignar el contacto a otro usuario. Al momento de reasignar el contacto a otro usuario puede capturar una indicación o la razón por la cual reasigna el contacto. Estos datos son guardados en un histórico del contacto.



Descartar contacto

Cambia el estatus del contacto por el de descartado, de esta forma no aparecerá en el listado de contactos. Es posible visualizar los contactos descartados mediante los filtros de contactos en la vista principal.

Abrir empresa

Muestra el formulario con los datos del cliente Microsip. Ver apartado de Clientes.

Convertir en Oportunidad

Permite crear una Oportunidad de venta relacionada con el contacto y empresa del contacto. Ver apartado de Oportunidades.

Archivar contacto

Cambia el estatus del contacto por el de Archivado, de esta forma no aparecerá en el listado de contactos. Este estatus le permite clasificar al contacto como pendiente. Puede visualizar los contactos archivados mediante los filtros de contactos en la vista principal.

Editar contacto

Muestra el formulario de contacto para editar sus datos. Ver formulario de contacto.

Abrir contacto

Muestra un formulario de consulta con el que es posible visualizar los datos principales del contacto, además de realizar las siguientes acciones desde el formulario: Editar, reasignar, descartar, seguimiento, nueva oportunidad y reactivar contacto (cambiar estatus a normal).



Editar	Reasignar	Descartar	Seguimiento	Oportunidad	Reactivar
Nombre	Segundo				Teléfono 1
Empresa	Segunda				Teléfono 2
Título		# Empleados			Celular
E-mail					Puesto
Página web					Etapas
Calle	Calle segunda				Asignado
Colonia		Ciudad			
C.P.		Origen	2. Internet		
Comentario					

Debajo del formulario aparece el listado de seguimientos que ha tenido el contacto. Estos seguimientos incluyen todo el historial de acciones, como la creación del contacto, reasignación, etc.

Seguimiento			
*Fecha	*Hora	*Usuario	*Comentario
03/08/2010	13:20	PEDIDOS	
03/08/2010	13:20	PEDIDOS	Creada nueva Oportunidad de venta.
26/07/2010	16:14	SYSDBA	Prospecto convertido a Oportunidad
26/07/2010	15:31	SYSDBA	Prospecto nuevo

Prospectos

Vista

Filtros por

- Nombre de prospecto, nombre de empresa
- Usuario asignado, estatus, etapa y origen del prospecto.

Buscar
 Asignado PEDIDOS
 Estatus Normal
 Etapa 1. Cotizado C.
 Origen 2. Internet

Listado de prospectos con posibilidad de ordenamiento por Nombre/Empresa, Email/Teléfono, Etapa, Fecha creación / Origen, Última acción y usuario asignado.

Nombre/Empresa	Email/Teléfono	Etapas	Creado/Origen	Última acción	Asignado
Segundo Segunda		1. Cotizado C. 2. Internet	26/07/2010	03/08/2010 13:20 Creada nueva Oportunidad de venta.	PEDIDOS
Sr/Contacto directo Federica Landáez Rocha		1. Cotizado C. 3. Anuncio	27/07/2010	29/07/2010 13:56 Seguimiento de PEDIDOS	PEDIDOS
Contacto para oportunidad Deportes LACOR		1. Cotizado C. 4. Periódico	28/07/2010	28/07/2010 16:47 Nuevo pedido: 220	PEDIDOS
Este es un nuevo contacto Luis Cortes Fuentes		1. Cotizado C. 1. Otro	28/07/2010	28/07/2010 12:29 Contacto nuevo por PEDIDOS	PEDIDOS

Formulario de prospecto

El formulario de prospectos le permite indicar los datos relacionados con el prospecto. Los datos a indicar son: Nombre, empresa (cliente Microsip), título, número de empleados, email, celular, teléfono 1, teléfono 2, puesto, página web, calle, colonia, ciudad, estado, país, código postal, origen, etapa y comentario.

Nombre	<input type="text"/>	
Empresa	<input type="text"/>	
Título	# Empleados	<input type="text"/>
E-mail	Celular	<input type="text"/>
Teléfono 1	Teléfono 2	<input type="text"/>
Puesto	<input type="text"/>	
Página web	<input type="text"/>	
Calle	<input type="text"/>	
Colonia	Ciudad	Tomeón, Coah., Mex. ▾
C.P.	Origen	1. Otro ▾
Etapas	1. Nuevo P. ▾	Asignado 1 ▾
Comentario	<input type="text"/>	

Acciones en prospectos

Directamente en el listado de prospectos es posible realizar acciones directamente en el prospecto. Del lado derecho de listado aparece un apartado de íconos con los que es posible



realizar las diferentes acciones.

Seguimientos / Recordatorios

De una manera sencilla y rápida es posible darle seguimiento al prospecto. Solo es necesario introducir el texto del seguimiento y presionar aceptar.

De forma opcional es posible crear un recordatorio al prospecto. Para ello es necesario introducir la fecha, hora, usuario asignado y texto del recordatorio.

Mediante este formulario es posible crear un seguimiento o un recordatorio, uno u otro con el mismo formulario.

Prospecto: Segundo

Describe lo que habló con el prospecto:

Cambiar etapa de seguimiento:

Etapa: 1. Cotizado C.

Recordatorio de seguimiento:

Fecha: [calendar icon] Hora: [time icon] Asignado: 1

Recordatorio:

Aceptar Cancelar

Reasignar prospecto

Con esta opción es posible asignar el prospecto a otro usuario. Al momento de reasignar el prospecto a otro usuario puede capturar una indicación o la razón por la cual reasigna el prospecto. Estos datos son guardados en un histórico del prospecto.

Asignado: PEDIDOS

Comentario: Reasignación de contacto a otro usuario

Aceptar Cancelar

Descartar prospecto

Cambia el estatus del prospecto por el de descartado, de esta forma no aparecerá en el listado de prospecto. Es posible visualizar los prospectos descartados mediante los filtros de prospectos en la vista principal.

Convertir en Contacto

Convierte al prospecto con todos sus datos e historial en un nuevo contacto. Para asignar el cliente al contacto es necesario editar el contacto.

Convertir en Oportunidad

Permite crear una Oportunidad de venta relacionada con el prospecto y empresa del prospecto. Ver apartado de Oportunidades.

Archivar prospecto

Cambia el estatus del prospecto por el de Archivado, de esta forma no aparecerá en el listado de prospectos. Este estatus le permite clasificar al prospecto como pendiente. Puede visualizar los prospectos archivados mediante los filtros de prospectos en la vista principal.

Editar prospecto

Muestra el formulario de prospectos para editar sus datos. Ver formulario de prospectos.

Abrir prospecto

Muestra un formulario de consulta con el que es posible visualizar los datos principales del prospecto, además de realizar las siguientes acciones desde el formulario: Editar, reasignar, descartar, seguimiento, nueva oportunidad y reactivar prospecto (cambiar estatus a normal).



Editar		Reasignar		Descartar		Seguimiento		Oportunidad		Reactivar	
Nombre	Segundo	Teléfono 1									
Empresa	Segunda	Teléfono 2									
Título		Celular									
E-mail		Puesto									
Página web		Etapas									
Calle	Calle segunda	Asignado									
Colonia											
C.P.											
Comentario											

Debajo del formulario aparece el listado de seguimientos que ha tenido el prospecto. Estos seguimientos incluyen todo el historial de acciones, como la creación del prospecto, reasignación, etc.

Seguimiento			
*Fecha	*Hora	*Usuario	*Comentario
03/08/2010	13:20	PEDIDOS	
03/08/2010	13:20	PEDIDOS	Creada nueva Oportunidad de venta.
26/07/2010	16:14	SYSDBA	Prospecto convertido a Oportunidad
26/07/2010	15:31	SYSDBA	Prospecto nuevo

Pendientes

Vista

Filtros por

- Nombre y empresa
- Asignado y estatus.

Buscar Asignado Estatus Pendientes

Listado de pendientes clasificados por estatus ordenados por fecha. Opcionalmente es posible ordenar los pendientes por: Nombre/empresa, Fecha/Hora, nombre de oportunidad, descripción del pendiente o asignado.

Nombre/Empresa	Fecha/Hora	Oportunidad	Pendiente	Asignado
Sr Contacto directo Federico Landeros Rocha	28/07/2010 20:10		Llamarle pero ya	PEDIDOS
Sr Contacto directo Federico Landeros Rocha	28/07/2010 20:10		Márcale rápido	CLIENTE
Sr Contacto directo Federico Landeros Rocha	30/07/2010 20:10		Este sigue activo	PEDIDOS

Acciones en pendientes

Seguimientos / recordatorios

Permite crear un nuevo seguimiento o recordatorio al prospecto o contacto relacionado con el pendiente seleccionado. Ver apartado de Seguimientos / recordatorios de contactos o prospectos.

Imprimir seguimiento / recordatorio

Crea un documento en formato pdf con los siguientes datos:

- Prospecto o contacto: Nombre, empresa, email, Teléfono 1, Teléfono 2, celular, título, calle, colonia, código postal, ciudad, estado y país.
- Oportunidad: Descripción, importe, posibilidad, fecha estimada de cierre y comentario.
- Pendiente: Fecha, hora, usuario asignado y descripción del pendiente.

Pendiente 04/08/2010

Datos del contacto:
Contacto: Contacto directo
Empresa: Federico Landeros Rocha
E-mail:
Teléfono 1: Celular:
Teléfono 2: Título: Sr.
Calle: Una calle
Colonia: Código postal:
Ciudad: Mexico Estado: Distrito Federal País: Mexico

Datos de la oportunidad:
Oportunidad:
Importe: Posibilidad: Fecha cierre est:
Comentario:

Datos del pendiente:
Fecha: 07/08/2010 Hora: 04:18 PM Asignado: PEDIDOS
Pendiente: Llamarle pero ya

✓ Marcar como terminado

Cambia el estatus del pendiente a terminado. Es posible consultar los pendientes con estatus terminado mediante los filtros de la vista principal de pendientes.

Oportunidades

Vista

Filtros por

- Nombre, empresa.
- Usuario asignado, estatus, etapa y origen.

Buscar	Asignado	Estatus	Normal	Etapa	Origen
--------	----------	---------	--------	-------	--------

Listado de oportunidades en base a filtros definidos por el usuario con posibilidad de ordenamiento por: Nombre/Empresa, email/teléfono, etapa, Fecha cierre/concepto, importe/comisión, fecha última acción o usuario asignado.

Nombre/Empresa	Email/Teléfono	Etapas	Cierre/Concepto	Importe/Comis.	Última acción	Asignado
Para ser archivado		1. Cotizada O. Para ser archivado desde contactos	29/07/2010	\$66.000.00 \$6.600.00 Posibilidad: 10%	28/07/2010 16:40 Oportunidad reactivada	PEDIDOS
Contacto para oportunidad Deportes LACOR		1. Cotizada O. oportunidad desde oportunidad	28/08/2010	\$35.000.00 \$3.500.00 Posibilidad: 50%	03/08/2010 13:21 Oportunidad editada	PEDIDOS
Sr.Contacto directo Federico Landeros Roche		1. Cotizada O. Venta casi segura desde contactos	30/09/2010	\$60.000.00 \$6.000.00 Posibilidad: 60%	03/08/2010 13:21 Oportunidad editada	
Contacto para oportunidad Deportes LACOR		1. Cotizada O. Esta es una segunda oportunidad	30/10/2010	\$45.000.00 \$4.500.00 Posibilidad: 10%	03/08/2010 13:18 Oportunidad editada	CLIENTE
Segundo Segunda		1. Cotizada O. Falta mucho	30/12/2010	\$80.000.00 \$8.000.00 Posibilidad: 50%	03/08/2010 13:20 Prospecto reasignado a	

Formulario de oportunidades

El formulario de oportunidades le permite indicar los datos de la oportunidad de venta para poder darle un seguimiento y convertirla en venta. Los datos a indicar en una oportunidad son los siguientes: Concepto, importe, etapa, posibilidad de venta, fecha de cierre estimado, porcentaje de comisión, archivo adjunto con la cotización (opcional) y comentarios.

The screenshot shows a web form titled 'Formulario de oportunidades'. It contains the following fields and values:

- Nombre:** Contacto para oportunidad
- Empresa:** Deportes LACOR
- Datos de la oportunidad:**
 - Concepto:** oportunidad desde oportunidad
 - Importe:** 35.000.00
 - Etapa:** 1 Cotizada O
 - Posibilidad:** 50%
 - Cierre est.:** 28/08/2010
 - Comisión:** 3.500.00 (10.00 %)
 - Archivo:** (empty field with 'Examinar...' button)
 - Comentarios:** (empty text area)

At the bottom right, there are 'Aceptar' and 'Cancelar' buttons.

Acciones en oportunidades

Seguimientos / recordatorios

Permite crear un nuevo seguimiento o recordatorio al prospecto o contacto relacionado con el pendiente seleccionado. Ver apartado de Seguimientos / recordatorios de contactos o prospectos.

Reasignar oportunidad

Con esta opción es posible asignar la oportunidad a otro usuario. Al momento de reasignar la oportunidad a otro usuario puede capturar una indicación o la razón por la cual reasigna la oportunidad. Estos datos son guardados en un histórico de la oportunidad.

The screenshot shows a dialog box for reassigning an opportunity. It contains the following fields and values:

- Asignado:** PEDIDOS
- Comentario:** Reasignación de contacto a otro usuario

At the bottom, there are 'Aceptar' and 'Cancelar' buttons.

Descartar oportunidad

Cambia el estatus de la oportunidad por el de descartado, de esta forma no aparecerá en el listado de oportunidades. Es posible visualizar las oportunidades descartadas mediante los filtros de oportunidades en la vista principal.

Descargar adjunto

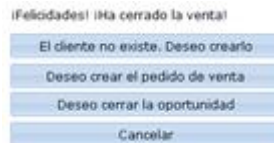
Le permite descargar el adjunto relacionado con la oportunidad en caso de tenerlo. En caso contrario el ícono no aparecerá en el listado.

Convertir en Oportunidad

Permite crear una nueva Oportunidad de venta relacionada con el prospecto y empresa de la oportunidad seleccionada en el listado de oportunidades.

Convertir en venta

Cuando la oportunidad de venta sea cerrada es posible convertir la oportunidad en un pedido Microsip. Al convertir una oportunidad de un prospecto a Pedido Microsip deberá crear el cliente Microsip o el pedido directamente.



La opción "El cliente no existe. Deseo crearlo" le presentará el formulario de creación del cliente Microsip. Al guardar el cliente Microsip este será asignado a contacto de forma automática y podrá proceder a crear el pedido.

La opción "Deseo crear el pedido de venta" le mostrará el formulario de creación de un pedido Microsip. Al guardar el pedido Microsip la oportunidad cambiará de estatus a "Venta cerrada" y cambiará el importe de la oportunidad por el importe del pedido. Ver apartado de Pedidos.

La opción "Deseo cerrar la oportunidad" le mostrará el formulario de edición de la oportunidad. Al presionar Aceptar la oportunidad cambiará de estatus a "Venta cerrada".

Editar

Esta opción muestra una ventana para seleccionar la opción que desea editar y presentará el formulario correspondiente.



Abrir

Esta opción presentará el formulario del prospecto o contacto.

Tipos de cambio

Vista

Filtros por

- Moneda
- Periodo

Tipo de cambio  25 Periodo 03-05-2003 al 31-05-2010

Listado del historial de tipos de cambio de las monedas extranjeras con posibilidad de ordenamiento y búsquedas en columnas.

*Moneda	*Fecha	*Tipo cambio	*Tipo cambio cobros
Dólar	30/05/2010	11.000000	11.000000
Dólar	24/05/2003	10.600000	10.550000
Dólar	23/05/2003	10.570000	10.570000
Dólar	21/05/2003	10.580000	10.580000
Dólar	20/05/2003	11.010000	11.010000
Dólar	19/05/2003	11.020000	11.020000
Dólar	18/05/2003	11.000000	11.000000
Dólar	17/05/2003	10.550000	10.550000
Dólar	16/05/2003	10.540000	10.540000
Dólar	15/05/2003	10.530000	10.530000
Dólar	14/05/2003	10.520000	10.520000
Dólar	13/05/2003	10.440000	10.440000
Dólar	12/05/2003	10.380000	10.380000

Abrir / Nuevo

Presenta formulario con moneda, fecha del tipo de cambio, tipo de cambio en venta y en cobro.

Moneda:

Fecha:

Tipo de cambio:

En cobros:

Monedas

Listado de monedas definidas en Microsip. Es posible buscar y ordenar por las columnas mostradas.

* Nombre	* Símbolo	* Importe en letra	* Local
Dólar	U.S.	Dólar	N
Euro	EUR	Euro.	N
Moneda nacional	Pesos	Pesos/m.n.	\$

Abrir / Nuevo

Muestra formulario con los datos de la moneda: Nombre, símbolo y el texto a imprimir en los reportes.

Nombre	<input type="text" value="Dólar"/>
Símbolo	<input type="text" value="U.S."/>
Importe en letra	<input type="text" value="Dólar"/>
<input type="button" value="Aceptar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>	

Ciudades

Listado de ciudades definidas en Microsip. Es posible buscar y ordenar mediante las columnas mostradas.

* Nombre	* Estado
Bélice	Distrito Central
Cd. Lerdo	Durango
Chihuahua	Chihuahua
Durango	Durango
Gómez Palacio	Durango
Madison	Coahuila
Madison	North Carolina
Matamoros	Coahuila
Monterrey	Nuevo León
México	Distrito Federal
Paris	Paris
Pendiente	Pendiente

Nuevo / abrir

Muestra formulario con los datos de la ciudad: nombre y estado al que pertenece.

Nombre	<input type="text" value="Chihuahua"/>
Estado	<input type="text" value="Chihuahua"/>
<input type="button" value="Aceptar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>	

Estados

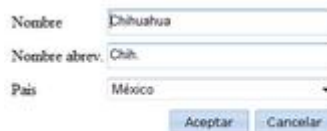
Listado de estados definidos en Microsip. Es posible buscar y ordenar en base a las columnas mostradas.



# Nombre	# Abrev.	# País
Arizona	AZ	Estados Unidos de Am
Chihuahua	Chih.	México
Coahuila	Coah.	México
Distrito Central	DC	Belice
Distrito Federal	D.F.	México
Durango	Dgo.	México
North Carolina	NC	Estados Unidos de Am
Nuevo León	N.L.	México
Paris	PAR	Francia
Pendiente	Pdte	México
Veracruz	Veracruz	México

Nuevo / abrir

Presenta formulario con los datos relacionados del estado: nombre, nombre abreviado y país al que pertenece.



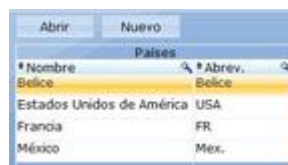
Nombre

Nombre abrev.

País

Países

Listado de países definidos en Microsip. Es posible buscar y ordenar en base a las columnas mostradas.



# Nombre	# Abrev.
Belice	Belice
Estados Unidos de América	USA
Francia	FR
México	Mex.

Nuevo / abrir

Presenta el formulario con los datos relacionados al país: nombre y nombre abreviado.



Nombre

Nombre abreviado

Etapas

Listado de etapas relacionadas a prospectos y contactos. Es posible buscar y ordenar en base a las columnas mostradas.



Etapas	
Nombre	Tipo
1. Cotizada O.	O
1. Cotizado C.	C
1. Nuevo P.	P
2. Contactado P.	P
2. En espera C.	C
2. En espera O.	O
3. Pospuesta O.	O

Nuevo / abrir / eliminar

Presenta el formulario con los datos relacionados a la etapa: nombre y tipo (prospecto o contacto).



Nombre: Cotizado C.
Tipo: Contacto
Aceptar Cancelar

Orígenes

Listado de orígenes de prospectos o contactos. Es posible buscar y ordenar en base a las columnas mostradas.



Origen	
Nombre	
1. Otro	
2. Internet	
3. Anuncio	
4. Periódico	

Nuevo / abrir / eliminar

Muestra formulario con los datos relacionados el origen: nombre.



Nombre: Internet
Aceptar Cancelar

Biblioteca

Digitalice y guarde correos y otros documentos de Word, Excel, PDF, etc. Permita que la información de su empresa sea de la empresa y no de los usuarios. Con este gestor documental puede mantener en orden y disponible los documentos de su empresa.

Carpetas

La vista de la Biblioteca incluye una barra de acciones, un árbol con las carpetas y un listado de los documentos incluidos en la carpeta seleccionada.



Acciones en Biblioteca



Permite la creación de una nueva carpeta o subcarpeta. La carpeta o subcarpeta será creada dentro de la rama seleccionada. Deberá especificar el nombre de la carpeta y los permisos para otros usuarios: Control total, lectura, modificar, eliminar, agregar, versiones y subir archivo.



Modifica el nombre o permisos de la carpeta seleccionada, los archivos y las subcarpetas que contenga. Ver el apartado Crear carpeta.



Elimina la carpeta, subcarpetas y archivos dentro de la carpeta principal.



Permite al usuario subir un archivo a la carpeta seleccionada. El archivo estará disponible a los usuarios con los permisos necesarios. Si al momento de subir el archivo el sistema encuentra otro archivo con el mismo nombre en esa carpeta, el sistema creará versiones de ese archivo.



Permite al usuario buscar archivos dentro de las carpetas. Ver apartado de Archivos.



Expande todas las ramas del árbol de carpetas.



Contrae todas las ramas del árbol de carpetas.



Archivos

Permite la búsqueda por nombre de archivo. El sistema solo permite mostrar los resultados de archivos que tenga permiso de acceso.

Filtros		Archivos						
		Buscar						
		Descargar	Abrir	Eliminar				
# Nombre	# Versión	# Tamaño	# Carpeta	# Etiquetas	# Creador	# Fecha	# Ho	
ACIERTO VCRM-SERVIDOR-H 1	1	1MB	PRINCIPAL/PROYECT MANUAL DE 2 M PEDIDOS			28/06/2010 11:1		
ACIERTO VCRM-SERVIDOR-H 1.1.1	1.1.1	1.99MB	PRINCIPAL/PROYECT NUEVA VERSIÓN PEDIDOS			28/06/2010 11:1		
CAJA320X240.JPG	1	17 KB	PRINCIPAL/PROYECT CAJA		PEDIDOS	28/06/2010 10:5		
MASK_FOLIO.SQL	1	0.50 KB	PRINCIPAL/PROYECT PRIMERO		PEDIDOS	27/06/2010 23:4		
MASK_FOLIO.SQL	1.1	0.50 KB	PRINCIPAL/PROYECT SEGUNDO		PEDIDOS	27/06/2010 23:4		
MASK_FOLIO.SQL	1.2	0.50 KB	PRINCIPAL/PROYECT TERCERO		PEDIDOS	27/06/2010 23:4		
MICROSIP PEDIDOS WEB.DC 1	1	280.86 KB	PRINCIPAL/PROYECT DOCUMENTO DI PEDIDOS			28/06/2010 10:5		

Reportes

Reporte de actividades


Selección de periodo del reporte. Selección de fecha inicial y fecha final. Existe un acceso directo para modificar el periodo con las opciones: hoy, ayer, esta semana, semana anterior, este mes y mes anterior.

Desde 26/07/2010  Hasta 01/08/2010  Periodo **Semana anterior** 

Listado con usuarios y sus actividades, que incluyen: Número de prospectos nuevos, número de prospectos asignados, número de prospectos descartados, numero de oportunidades pendientes de venta, número de oportunidades descartadas y número de seguimientos.

Reporte de actividades							
# Usuario	# Nuevos	# Asignados	# Descartados	# Oportunidades	# Descartadas	# Ventas	# Seguimientos
PEDIDOS	10.00	123.00	2.00	6.00	0.00	1.00	45.00
SYSDBA	3.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	9.00

Exportación

En la esquina superior izquierda de los resultados se encuentra el ícono  que le permite exportar los resultados a Excel, Word, XML o PDF.



Ventas estimadas

Es posible generar el reporte en base a tres opciones: posibilidad de venta, usuarios u origen.



Posibilidad: Este reporte divide las oportunidades pendientes de venta en 3 categorías:

- Baja: 0% a 33 % de posibilidad de venta
- Media: 34% a 66% de posibilidad de venta
- Alta: 67 a 100% de posibilidad de venta

Usuarios: Este reporte lista los usuarios con oportunidades pendientes de venta. Este reporte solo lista los usuarios que han tenido actividad con sus oportunidades.

Origen: Este reporte lista los elementos del catálogo de Origen relacionados con oportunidades pendientes de venta que han tenido seguimientos.

Columnas:

- Vencido: oportunidades pendientes de venta cuya fecha estimada de cierre ha pasado.
- 30 días: oportunidades pendientes de venta cuya fecha estimada de cierre está entre el día de hoy y 30 días a partir de hoy.
- 60 días: oportunidades pendientes de venta cuya fecha estimada de cierre está entre 31 días y 89 días a partir de hoy.
- 90 días: oportunidades pendientes de venta cuya fecha estimada de cierre está entre 90 días y 119 días a partir de hoy.
- +90 días: oportunidades pendientes de venta cuya fecha estimada de cierre está después de 120 días a partir de hoy.

# Descripción	# Vencido	Ventas estimadas				# Total
		# 30 días	# 60 días	# 90 días	# +90 días	
Alta	0.00	0.00	60,000.00	0.00	0.00	60,000.00
Medía	0.00	35,000.00	0.00	0.00	80,000.00	115,000.00
Baja	66,000.00	0.00	0.00	45,000.00	0.00	111,000.00

Ventas por Oportunidades

Es posible generar el reporte en base a los usuarios o al origen.

Usuarios: Este reporte lista los usuarios con ventas hechas con oportunidades. Este reporte solo lista los usuarios que han hecho ventas a través de oportunidades.

Origen: Este reporte lista los elementos del catálogo de Origen relacionados con ventas hechas a través de oportunidades.

Columnas:

- Hace 1 mes: ventas hechas a través de oportunidades cuya fecha de venta esté desde hoy y hasta 30 días atrás.
- Hace 2 meses: ventas hechas a través de oportunidades cuya fecha de venta esté desde 31 días y hasta 60 días atrás.
- Hace 3 meses: ventas hechas a través de oportunidades cuya fecha de venta esté desde 61 días y hasta 90 días atrás.
- + de 3 meses: ventas hechas a través de oportunidades cuya fecha de venta esté 91 días o más atrás.

# Descripción	# Hace 1 mes	# Hace 2 meses	# Hace 3 meses	# + de 3 meses	# Total
1	950.00				950.00
PEDIDOS		40,000.00	66,000.00		106,000.00

Sistema

El acceso al sistema sólo lo puede hacer el usuario administrador SYSDBA.

Usuarios

- Lista de usuarios, roles y clientes asignados.
- Si el usuario no tiene clientes asignados puede ver todos los clientes.

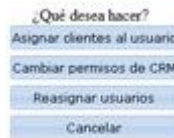
Usuarios		Clientes asignados	
* NOMBRE	* Tipo	* Nombre	
1	U	Gimnasio Body Master	
A	U	La casa del deporte, S.A.	
CLIENTE	U	Martin Becerra Garcia	
PEDIDOS	U	Ruiz Deportes, S.A.	
PROP1	U		
REP	U		
UNO	U		

Abrir

Al momento de abrir un usuario tipo "Rol" se abrirá la pantalla de asignación de permisos de CRM. Ver apartado de cambiar permisos a CRM.

Al momento de abrir un usuario que usa un rol se abrirá la pantalla de asignación de clientes a usuario. Ver apartado de asignar clientes a usuario.

Al momento de abrir un usuario sin rol se presentarán las siguientes opciones:



Asignar clientes a usuario:

Filtros por usuario seleccionado y/o clientes de un vendedor.

Usuario	PEDIDOS	Ver	del vendedor	Vendedor	Roberto Alcocer
---------	---------	-----	--------------	----------	-----------------

Opciones:

Quitar seleccionados: Quita los clientes seleccionados en el visor.

Quitar todos: Quita todos los clientes mostrados en el visor sin necesidad de selección.

Agregar seleccionados: Agrega y asigna los clientes seleccionados en el visor al usuario.

Agregar todos: Agregar y asigna todos los clientes mostrados en el visor al usuario.

- Lista con clientes Microsip asignados

- Ver clientes de un vendedor pendientes de asignar al usuario
- Asignación de clientes a usuarios

Cambiar permisos de CRM

Permite asignar, modificar o quitar permisos del CRM al usuario seleccionado. Entre los permisos que es posible modificar se encuentran los **prospectos, contactos, oportunidades, pendientes/seguimientos, etapas, orígenes y reportes**. Para agregar, modificar o quitar permisos haga clic en la pestaña que desea modificar, se mostrarán los permisos del elemento, marque o desmarque la opción deseada. El botón Todos marcará todas las opciones de esa pestaña. El botón Ninguno desmarcará todas las opciones de esa pestaña. Al terminar presione Aceptar para guardar los cambios o Cancelar para omitirlos.

Categoría	Permisos
Prospectos	<input checked="" type="checkbox"/> Prospectos
Contactos	<input checked="" type="checkbox"/> Nuevo
Oportunidades	<input checked="" type="checkbox"/> Abrir
Pendientes / Seguimiento	<input checked="" type="checkbox"/> Modificar
Etapas	<input checked="" type="checkbox"/> Descartar
Orígenes	<input checked="" type="checkbox"/> Archivar
Reportes	<input checked="" type="checkbox"/> Reactivar
	<input checked="" type="checkbox"/> Reasignar
	<input checked="" type="checkbox"/> Ver prospectos de todos los usuarios

Botones: Todos, Ninguno, Aceptar, Cancelar

Reasignar usuarios:

Permite reasignar todos los contactos, prospectos, pendientes y/o oportunidades de un usuario a otro usuario. Se presentará un formulario en donde debe seleccionarse los elementos a reasignar. Al presionar Aceptar se aplicarán los cambios.

Origen 1 | Destino 1

Reasignar

Contactos

Prospectos

Pendientes

Oportunidades

Botones: Aceptar, Cancelar

Conexión

Permite la conexión del sistema con las bases de datos Microsip. Para realizar la conexión es necesario definir la cuenta del SYSDBA y la ruta de una base de datos.

Conexión Microsip

Usuario: SYSDBA | Contraseña: ***** | Aceptar

Servidor: localhost | Cancelar

Base de datos: C:\Microsip\datos\AD2009.fdb | Probar conexión

Derechos

El sistema está integrado con los permisos Microsip, de tal forma que cada acción que realice en el sistema verificará si tiene el permiso asignado en Microsip. Los permisos del CRM (azul) son indicados dentro del sistema web. Los siguientes permisos están habilitados:

1. Ventas

a. Pedidos

- Nuevo, Abrir, Imprimir formas, Reimprimir formas, Agregar artículos Suspendidos de ventas, Ver la existencia de los artículos, Cambiar la lista de precios de los artículos, Cambiar el precio de los artículos, Cambiar el descuento de los artículos, Modificar las condiciones de pago, Autorizar crédito rechazado, Cambiar el cliente, Cambiar el almacén, Cambiar el periodo de la vista, Ver documentos de todos los usuarios en la vista.

b. Cambiar el periodo

- Periodos posteriores, Periodos anteriores del año actual, Periodos de años anteriores.

c. Artículos

- Abrir, Ver el historial.

d. Clientes

- Nuevo, Abrir, Modificar, Ver el historial.

e. Contactos

- Contactos, Nuevo, Abrir, Modificar, Descartar, Archivar, Reactivar, Reasignar, Ver contactos de todos los usuarios, Cambiar cliente de contacto, Importar contactos.

f. Prospectos

- Prospectos, Nuevo, Abrir, Modificar, Descartar, Archivar, Reactivar, Reasignar, Ver prospectos de todos los usuarios, Convertir a contacto.

g. Oportunidades

- Oportunidades, Nuevo, Abrir, Modificar, Descartar, Reactivar, Reasignar, Ver las oportunidades de todos los usuarios, Descargar adjunto.

h. Seguimiento / Pendientes

- Pendientes, Nuevo, Marcar como terminado, Imprimir, Ver los pendientes de todos los usuarios.

i. Etapas

- Etapas, Nuevo, Abrir, Modificar, Eliminar.

j. Orígenes

- Orígenes, Nuevo, Abrir, Modificar, Eliminar

k. Reportes

- Reportes, Reporte de actividades, Ventas estimadas.

(1) Microsip es una marca registrada de su respectivo propietario.