Administrar clientes- CRM

Fuente original: Siigo Aspel

Videos del tutorial

SAE - Administrar clientes - CRM
https://www.youtube.com/watch?v=fvJOgR4WfKY

ID del tutorial: SATA-SAE-085039

Administrar clientes en Customer Relationship Management (CRM) te permite dar seguimiento organizado a las actividades, campañas y movimientos relacionados con cada cliente. Esta función es útil para conocer el estado de tus relaciones comerciales, mejorar la atención y tomar mejores decisiones basadas en información clara y actualizada, ayudándote a gestionar a tus clientes de forma sencilla.

A continuación, realiza lo siguiente:

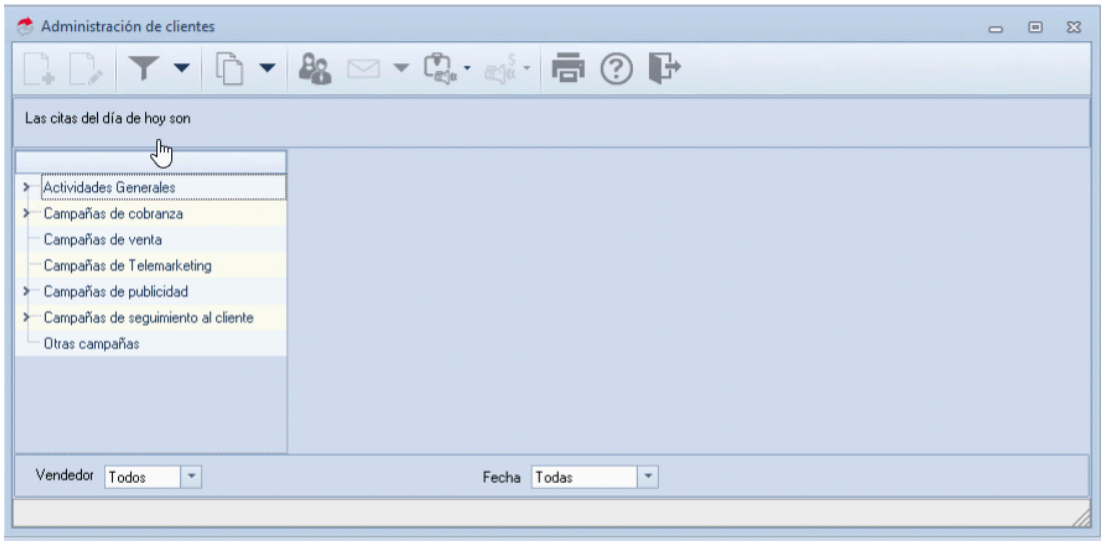
1. Accede a la ruta.

Ingresas al menú **Clientes** y das clic en el ícono **Administración de clientes** 

.

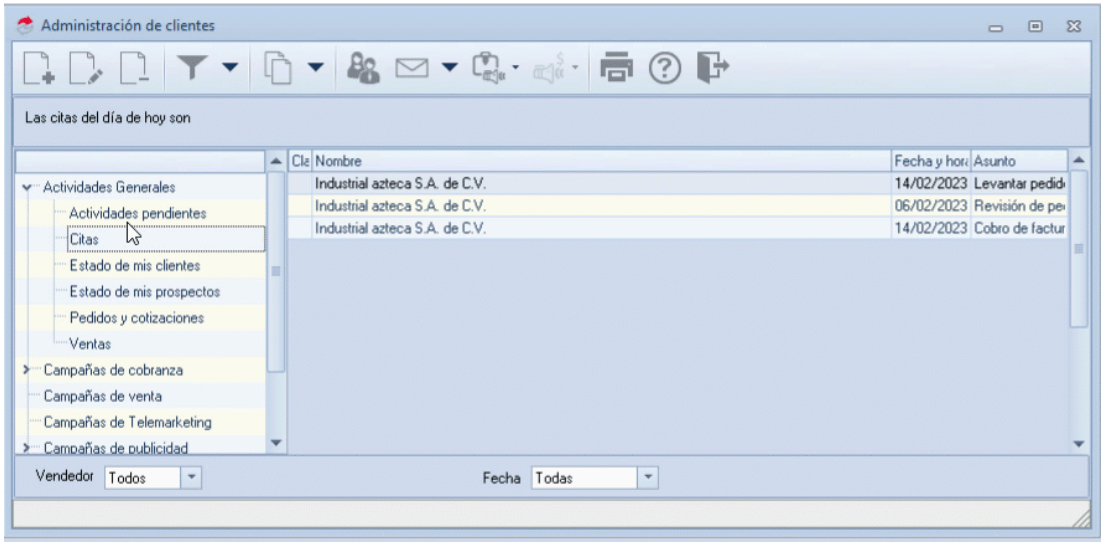


2. Se mostrará la siguiente ventana:



La información presentada está organizada mediante columnas, las cuales puedes personalizar para adecuar la consulta de acuerdo con tus necesidades de operación.

Desde cualquier sección, te posicionas en el área de columnas, das clic derecho; se desplegará el listado para activar los datos que desees consultar.

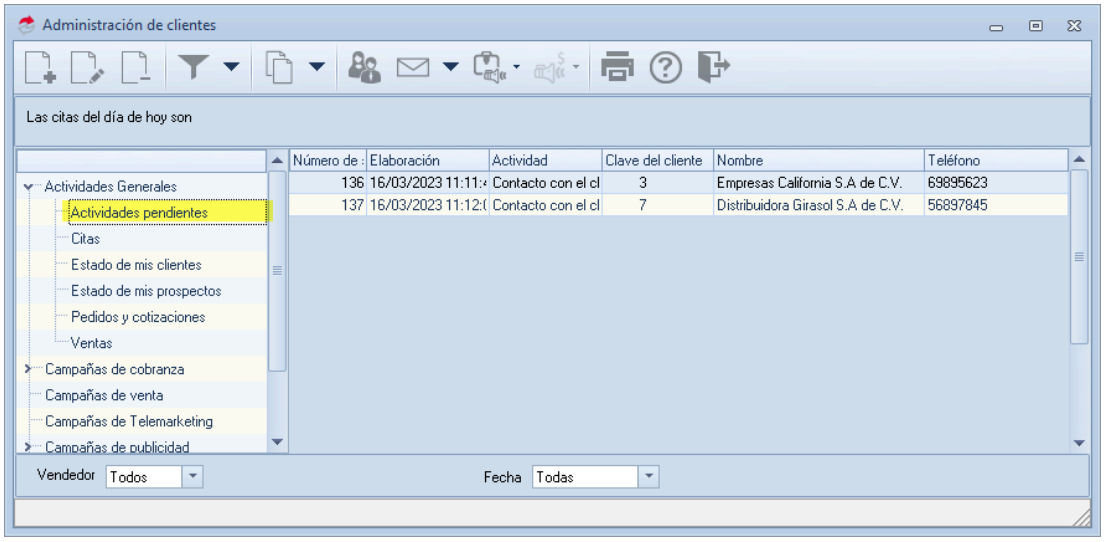


3. Revisa la información.

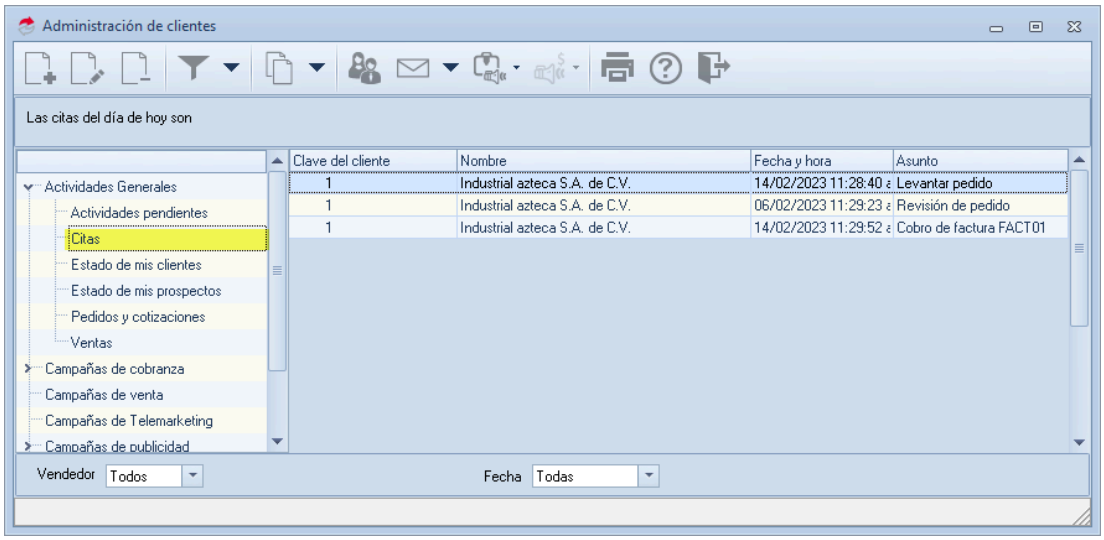
La consulta organiza las actividades y campañas mediante categorías y subcategorías, mostrando así la información de tus clientes.

Actividades generales

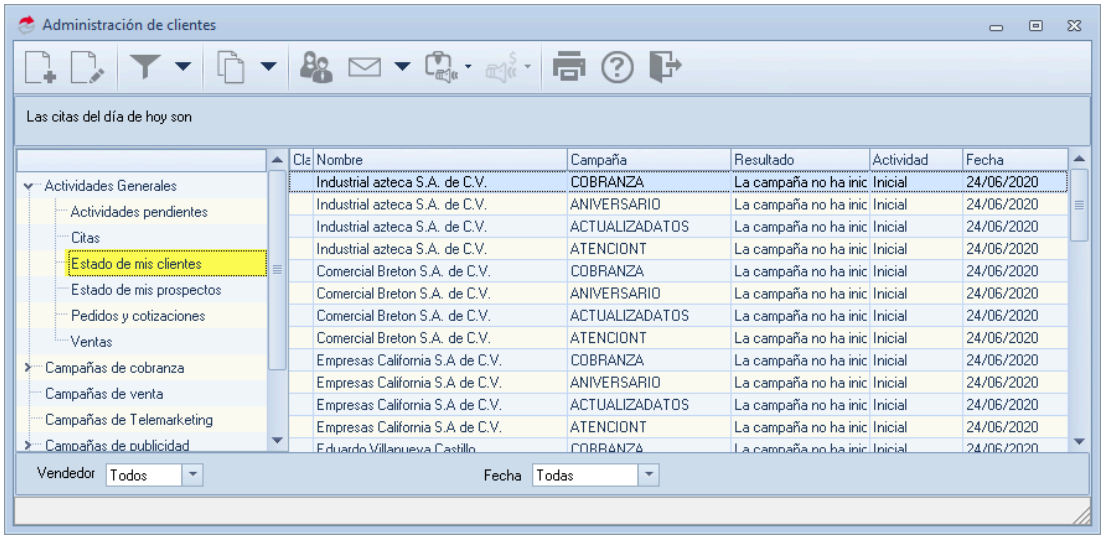
- **Actividades pendientes:** muestra todas las actividades que has dado de alta y que no se han llevado a cabo.



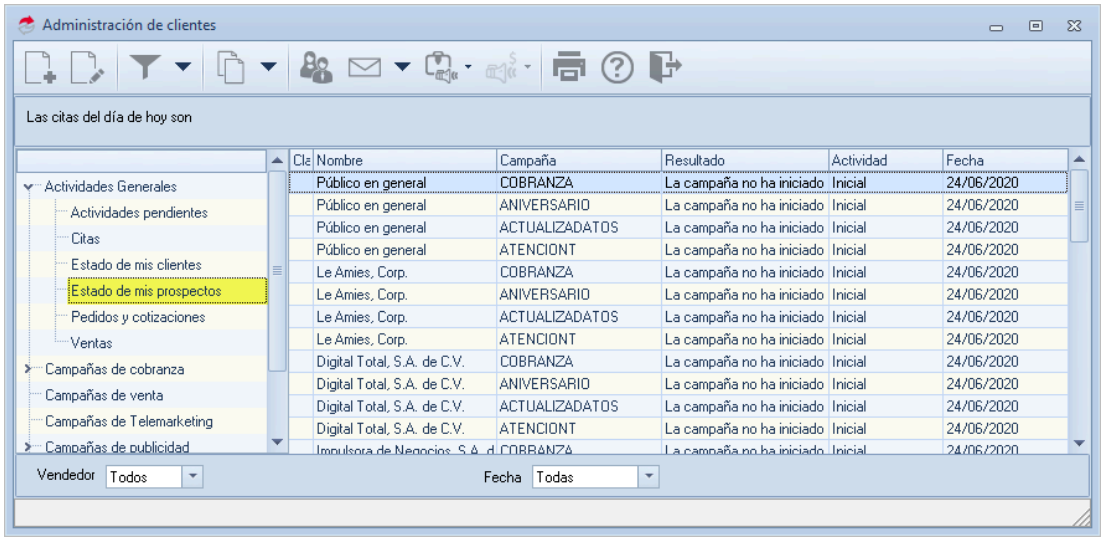
- **Citas:** esta opción te permite programar los eventos pendientes.



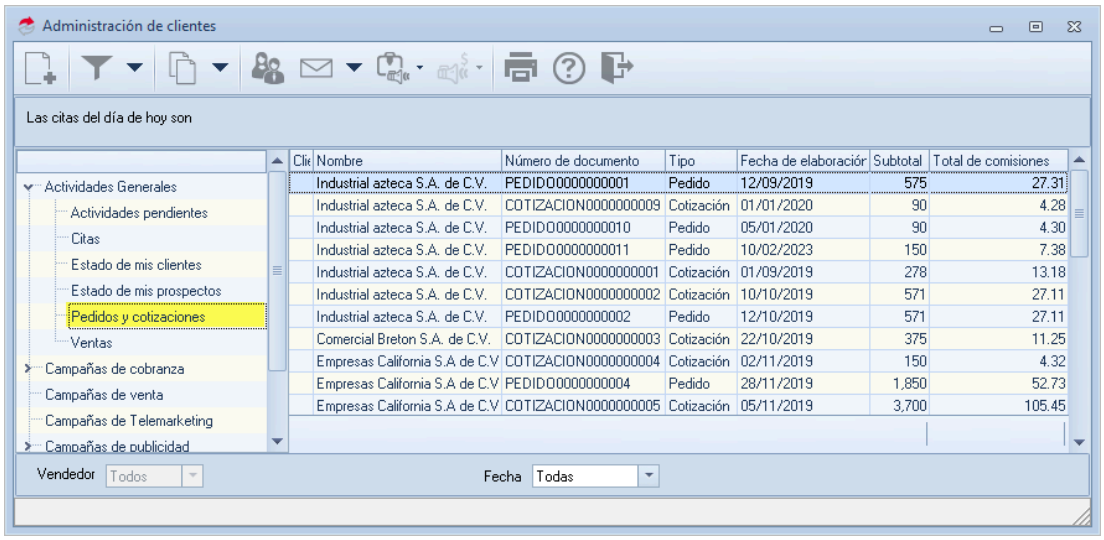
- **Estado de mis clientes:** muestra los últimos eventos registrados de las campañas, así como su resultado y estado.



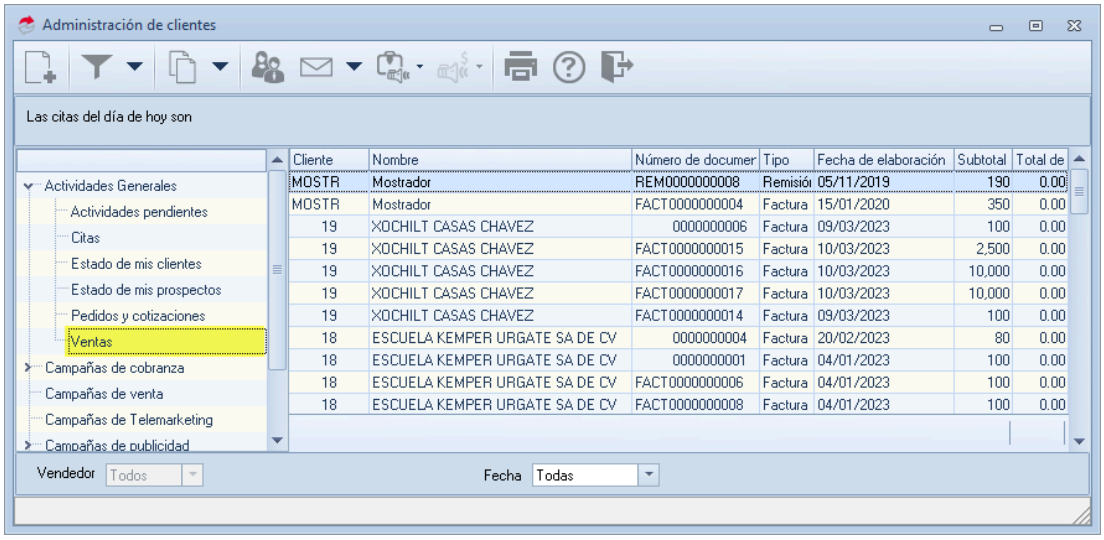
- **Estado de mis prospectos:** se considera como un prospecto a aquellos clientes a los cuales nunca se les ha registrado una venta, pero que están incluidos en alguna campaña.



- **Pedidos y cotizaciones:** muestra los documentos que se emiten por estos conceptos.



- **Ventas:** en este apartado podrás relacionar y controlar las ventas por cliente. La información que se visualiza es la clave del cliente, tipo de documento, importe y comisión para el vendedor.



Administra tus **campañas de seguimiento al cliente;** Aspel SAE te muestra por omisión las siguientes:

- Cobranza

- Ventas
- Telemarketing
- Publicidad
- Seguimiento del cliente
- Otras campañas

Si requieres conocer el proceso para registrar campañas, da clic en el enlace.

¡Perfecto! Con esto ya conoces el administrador de clientes del sistema.

¿Necesitas ayuda con este proceso?

Consultoría, soporte y capacitación en sistemas Aspel.

satasistemas.com

SATA · satasistemas.com