Definir selección de clientes en el alta de campaña

Fuente original: Siigo Aspel

Videos del tutorial

YouTube video player
https://www.youtube.com/watch?v=jU1stnSzrC0

ID del tutorial: SATA-SAE-085695

Definir selección de clientes en el alta de campaña te permite elegir de forma organizada qué clientes formarán parte de una campaña, usando criterios claros como su tipo, estatus o comportamiento. Esta selección es útil para enfocar mejor tus acciones comerciales o de seguimiento, asegurando que la campaña llegue a las personas correctas y ayudándote a aprovechar mejor tu tiempo y esfuerzos.

A continuación, te indicamos el proceso a seguir:

1. Accede a la ruta.

Ingresas al menú **Clientes** y das clic en el ícono **Campañas** 

.



2. Creación de la campaña.

Te diriges al ícono de **Agregar** 
.

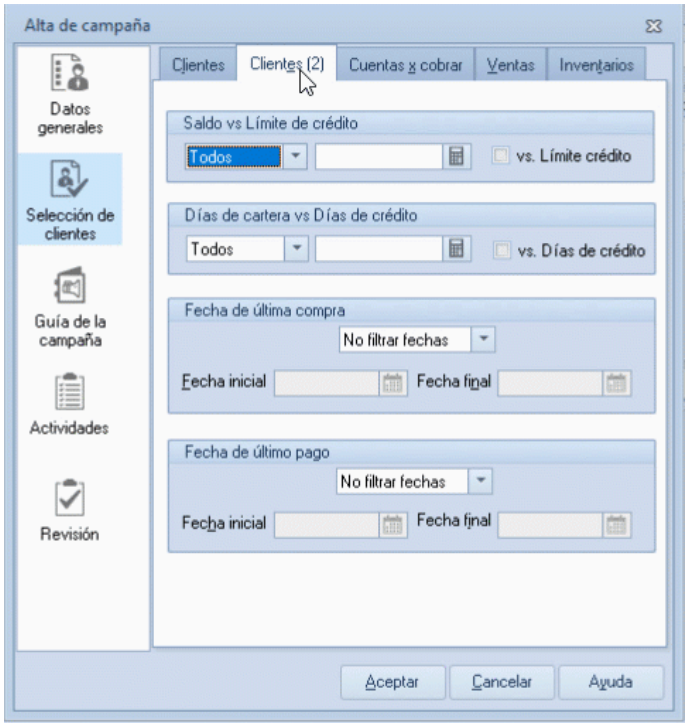
3. Define los datos de la sección «Selección de clientes».



Pestaña Clientes

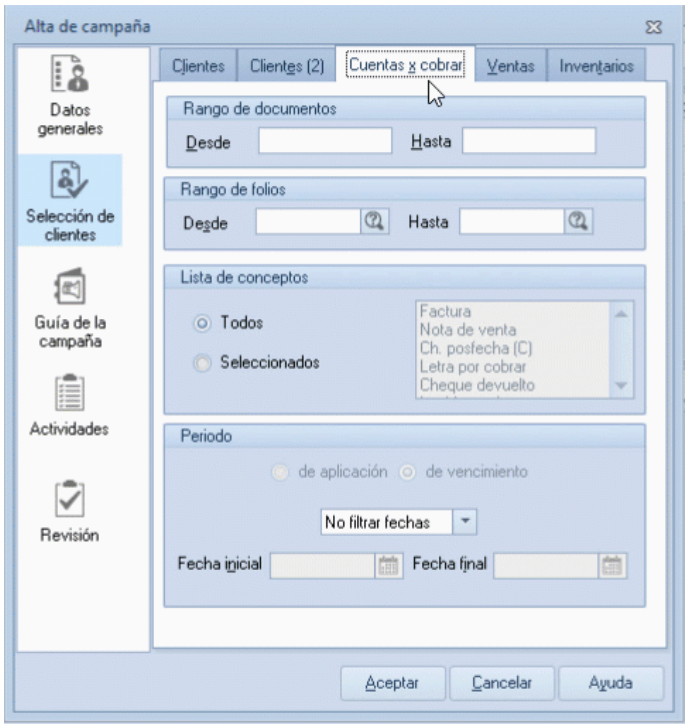
- **Rango de clientes**
  - **Desde/Hasta:** indicas el rango de las claves de los clientes cuya información deseas incluir.
  - **Clasificación:** agrupas la información de ciertos clientes que tengan asignada una clasificación en particular.
  - **Zona:** te permite filtrar por zona territorial en la que se encuentran tus clientes.
  - **Vendedor:** muestra aquellos clientes que tengan al vendedor seleccionado.
  - **Estatus:** eliges esta opción si deseas ver únicamente los clientes activos, suspendidos, morosos o todos.
- **Venta anual:** especifica un monto, para que se muestren los clientes que se encuentren dentro de ese rango acumulado de ventas.
- **Porcentaje de descuento (campo inhabilitado):** este criterio es el que defines al dar de alta al cliente y que sugiere un porcentaje de descuento al realizar una factura.

Pestaña Clientes (2)



- **Saldo vs. Límite de crédito:** filtra comparando el saldo de tu cliente contra el límite de crédito, un porcentaje de él (50%, 60%, 70%, 80%, 90% y 100%).
- **Días de cartera vs. Días de crédito:** genera el resultado de filtro de comparación entre estos dos rubros.
- **Fecha de última compra – Fecha de último pago:** este campo te permite seleccionar a los clientes según la fecha en que realizaron su última compra o pago, mediante las opciones de: no filtrar fechas, fechas seleccionadas o período específico.

Pestaña Cuentas por cobrar

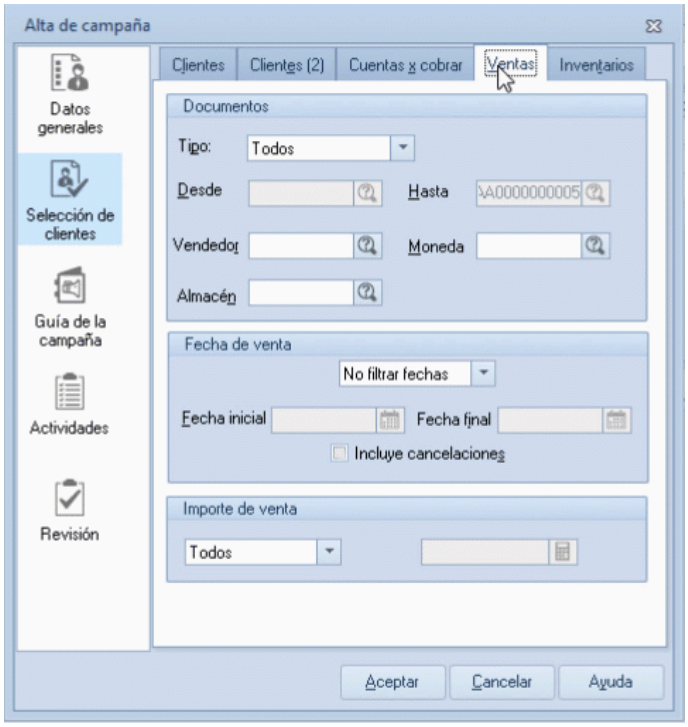


- **Rango de documentos – folios**

- **Desde/Hasta:** indicas los que deseas se muestren en la consulta.

- **Lista de conceptos:** eliges a los clientes según los conceptos de cuentas por cobrar, para aplicar este filtro existen dos opciones: todos y seleccionados.
- **Período:** elige las fechas de acuerdo a las siguientes opciones:
  - **Período en fechas de vencimiento:** filtra la fecha en que vencen los documentos.
  - **Período en fechas de aplicación:** filtra mediante los días de aplicación de los documentos que no requieren referencia (por ejemplo, facturas y anticipos). Estas pueden definirse mediante las opciones de: no filtrar fechas, fechas señaladas o período específico.

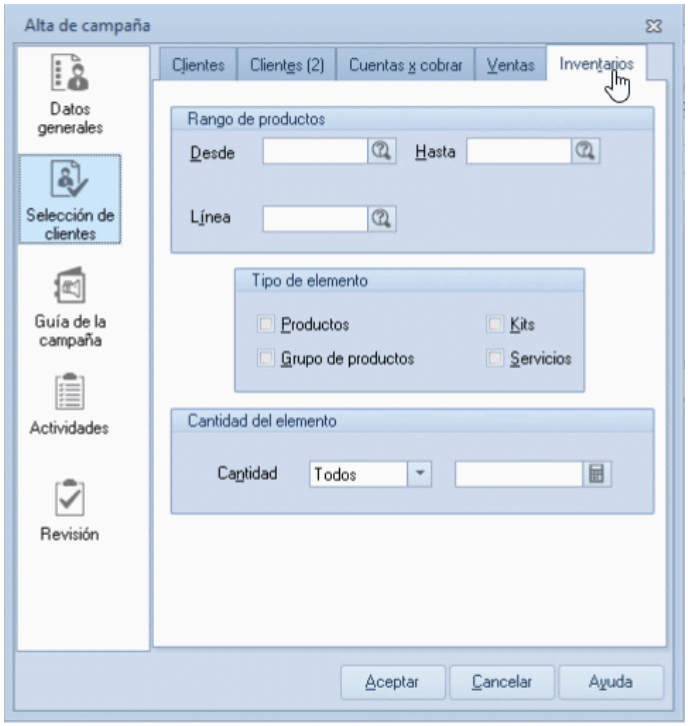
Pestaña Ventas



- **Documentos**
  - **Tipo:** filtras por tipo de documento como factura, remisión, pedido, cotización o devolución.
  - **Desde/Hasta:** captura el rango para visualizar en pantalla.
  - **Vendedor:** muestra aquellos clientes que tengan al vendedor seleccionado.
  - **Almacén:** eliges el número de almacén en el cual se encuentren los productos que el cliente te ha comprado.
  - **Moneda:** si el sistema trabaja con multimoneda, podrás elegir los documentos que fueron elaborados con una moneda en particular.

- **Fecha de venta:** elige a los clientes según la fecha de los documentos registrados, mediante las opciones de: no filtrar fechas, fechas seleccionadas o período específico.
- **Importe de venta:** filtra de acuerdo al total de los documentos, de acuerdo al tipo que seleccionaste anteriormente en la pestaña de Ventas.

Pestaña Inventarios



- **Rango de productos**
  - **Desde/Hasta:** indica el rango de productos adquiridos.
  - **Línea:** se mostrará el resultado de acuerdo con su clasificación.
- **Tipo de elemento:** por medio de estas opciones se filtran los productos de acuerdo a cómo se encuentran agrupados; puedes elegir más de una opción.
  - **Cantidad:** realiza la selección de datos por los montos de compra de tus clientes.

Al finalizar, continúas con la sección Guía de la campaña.

¡Perfecto! Ya completamos la selección de clientes.

¿Necesitas ayuda con este proceso?

Consultoría, soporte y capacitación en sistemas Aspel.

satasistemas.com

SATA · satasistemas.com