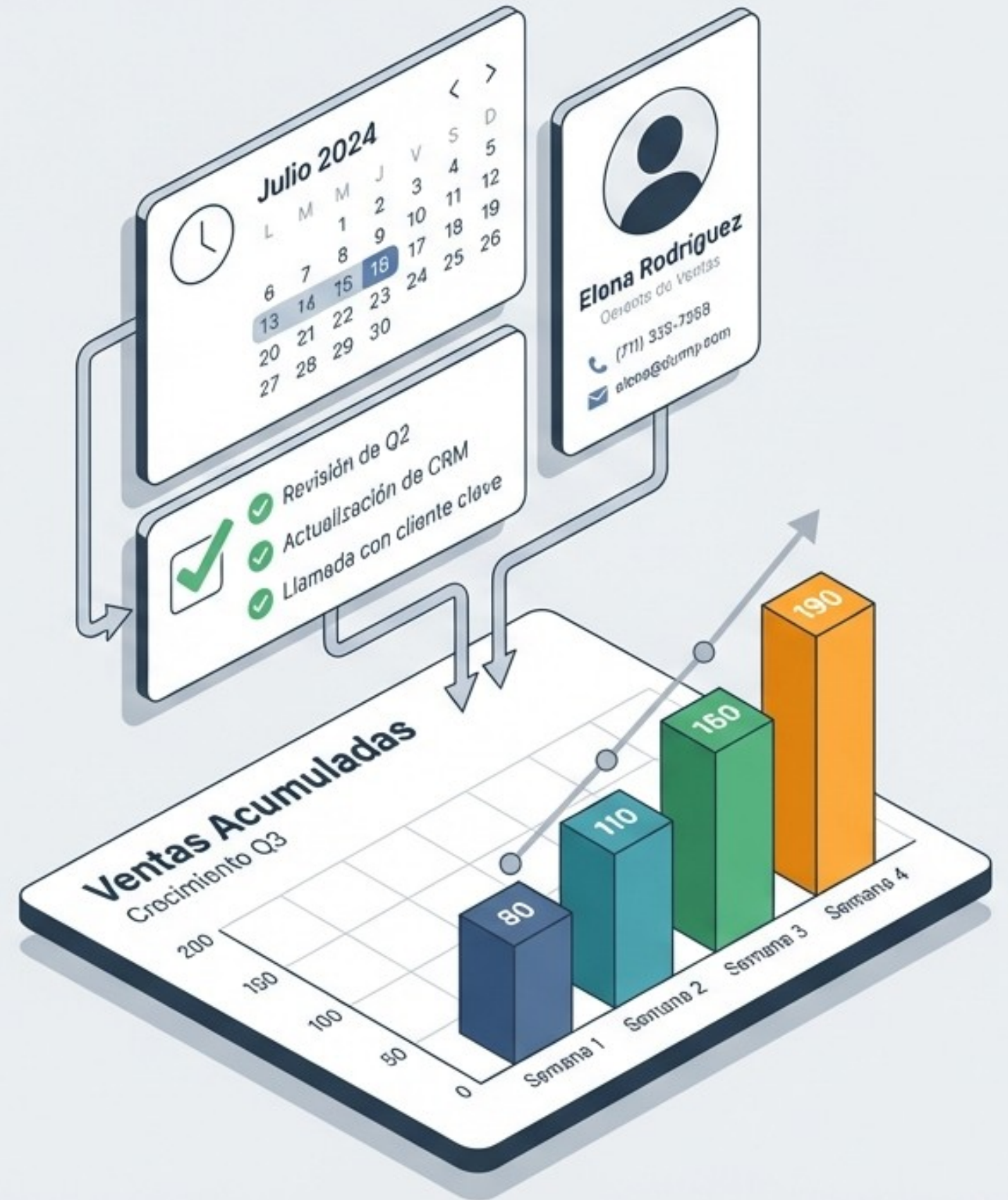


# El Pulso de tus Ventas

Dominando los Seguimientos y Actividades en el ecosistema comercial de Grupo PC.





# Tu Semáforo de Productividad Diario



## Atrasado

¡Peligro! Requiere ejecución inmediata.



## Para Hoy

Tu enfoque principal del día.



## A Futuro

Todo bajo control y planificado.

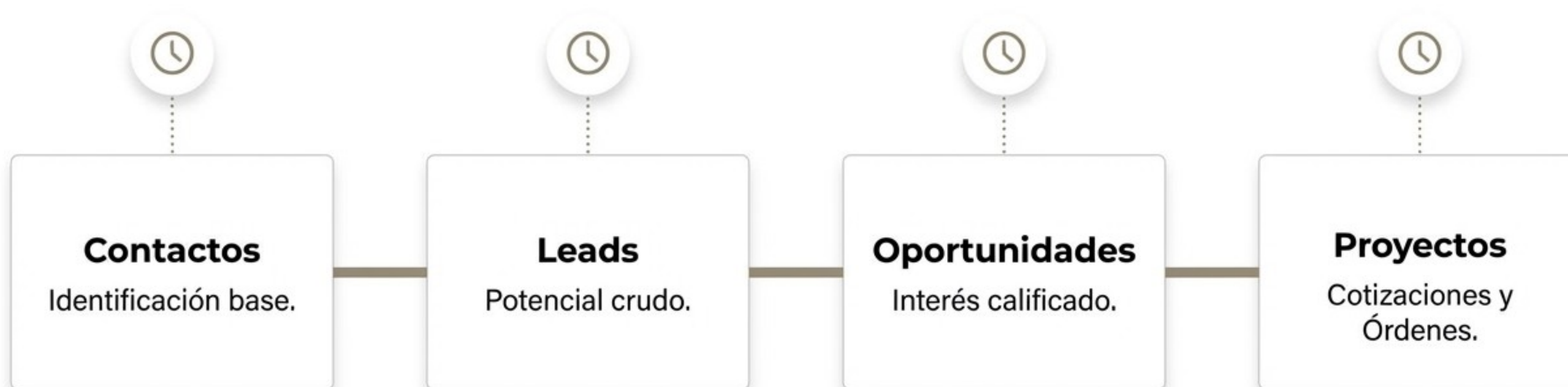


## Sin Actividad

El punto ciego.  
¡Agéndalo de inmediato!

El color de tus íconos dicta tu jerarquía de prioridades. Cero íconos grises es la regla de oro.

# El Seguimiento te acompaña en todo el ecosistema.



No importa en qué etapa esté tu cliente; el sistema de registro de actividades es tu constante.

# Anatomía del Centro de Comando: El Chatter



Toda la comunicación, historia y futuro de tu prospecto vive en la sección inferior de la pantalla.

# Sincronización Táctica: Agendando Llamadas y Reuniones

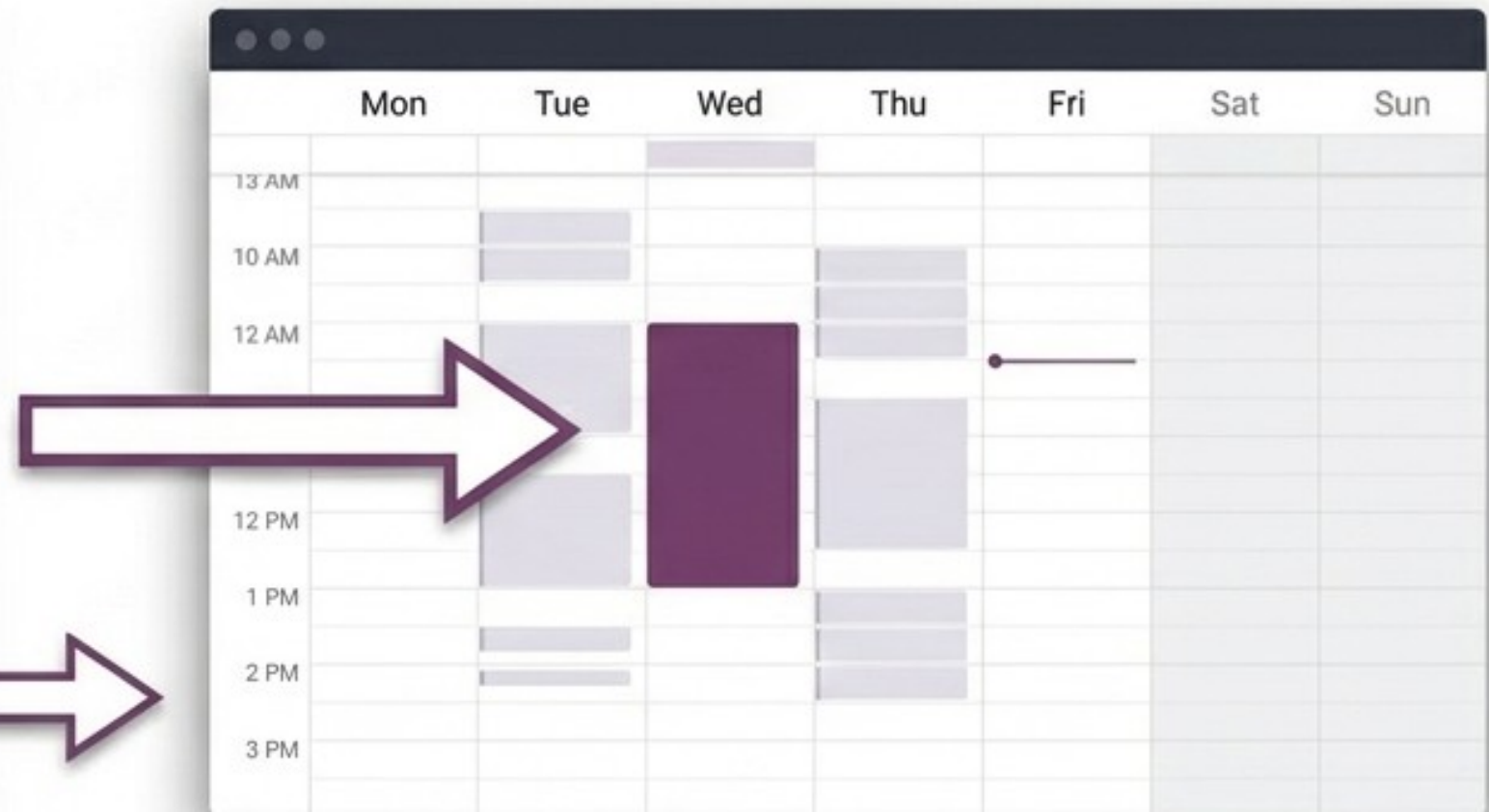
### Planificar Actividad

Asignado a  Varisis Ashez

Fecha de vencimiento  12/05/2023

Resumen  
Rescribe un clienter para nesuatort.

**Reunión**



Al hacer clic en 'Reunión', el sistema sincroniza automáticamente con tu calendario  
necesidad de salir de la plataforma. Asigna, describe y agenda.

# Evidencia Estratégica: Carga de Documentos



El Informe de Excel también mide la recolección de expedientes. Sube archivos vitales directamente en el flujo de trabajo del Contacto, Lead u Oportunidad.

# Nivel 1: Manteniendo vivos los Contactos y Leads

The screenshot shows a CRM interface with a sidebar on the left containing a list of companies. The main area displays a table of contacts with columns for 'Uorrels', 'RaoiBx', and 'Achióobas penñonies'. A red box highlights a section of the table containing several rows of contact data. The table has a search bar at the top and a navigation bar at the bottom.

Uorrels	RaoiBx	Achióobas penñonies
	27/01/2024	
	21/01/2024	
	06/02/2024	
	06/02/2024	
	06/02/2024	
1		
		21/01/2024

En las fases tempranas, tu objetivo es calentar el prospecto. Esta vista te permite auditar de un vistazo rápido quién requiere una llamada exploratoria hoy y quién está abandonado.

# Nivel 2: Empujando Oportunidades al Cierre

Oportunidad del vendedor %  
**60**  
★★

Importancia por importe  
Normal

Metroispartimente Inteligencia comercial Para d3atsios Puiera

Conozco al que toma las decisiones  Contacto para la toma de decisiones

Conozco a la competencia

Nombre del competidor	Razón	Comentario
APC	POR PRECIO	

Cuando el juego se pone serio, el seguimiento exige más datos. Documentar quién toma la decisión y contra quién compites alimenta tu porcentaje de probabilidad de cierre.

# Nivel 3: Proyectos, Cotizaciones y Órdenes

C09001775

Oportunidad del vendedor % 60  
★★☆

Cliente LEAD TELEFONICO POWER-ALL/OSCAR PINO  
, VER  
México

Plantilla de cotización

Líneas de la orden Creador de cotizaciones Otra información Inteligencia comercial

**Encabezado**  
PAM-VTAS-Encabezado

Producto > PA CMS Bifásico (10KVA, 110V)  
CMS10-30kva:1

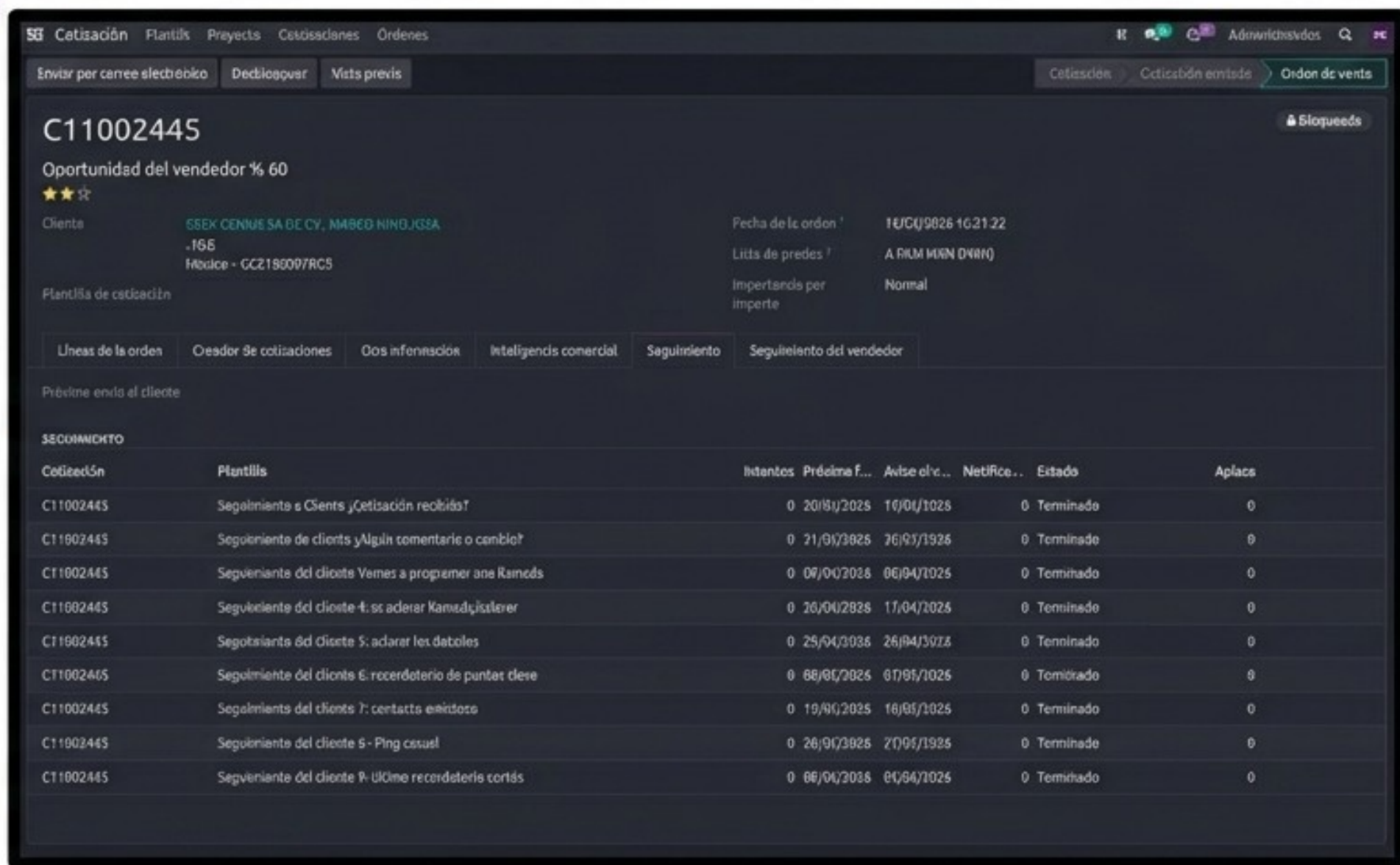
**Pie de página**  
PAM\_Condl\_21.pdf



La cotización es tu proyecto. Aquí, registrar actividades significa dar seguimiento al envío del PDF estructurado y negociar las condiciones de entrega (LAB, tiempos).

# La Magia Oculta: Seguimientos Automáticos de Grupo PC

Secuencia Automática





The screenshot displays the Odoo CRM interface for a quote (C11002445). The top navigation bar includes 'Cotización', 'Plantillas', 'Proyectos', 'Cotizaciones', and 'Ordenes'. The quote details show 'Oportunidad del vendedor % 60', 'Cliente: SSEX CENUS SA DE CV, MABEO NINGJISA', and 'Fecha de la orden: 11/01/2025'. Below the details, a tabbed interface shows 'Seguimiento' selected. A table titled 'SECUENCIA AUTOMÁTICA' lists the automatic follow-up tasks.

Cotización	Plantilla	Intentos	Próxima f...	Avise el v...	Notifc...	Estado	Aplazs
C11002445	Seguimiento a Clientes y Cotización recibida	0	20/01/2025	16/01/2025	0	Terminado	0
C11002445	Seguimiento de clientes y algún comentario o cambio	0	21/01/2025	26/01/2025	0	Terminado	0
C11002445	Seguimiento del cliente Vamos a proponer una Ramada	0	09/02/2025	06/02/2025	0	Terminado	0
C11002445	Seguimiento del cliente 4: se aclarar Ramaditas	0	26/02/2025	17/02/2025	0	Terminado	0
C11002445	Seguimiento del cliente 5: aclarar los detalles	0	25/02/2025	26/02/2025	0	Terminado	0
C11002445	Seguimiento del cliente 6: recordatorio de puntas de	0	08/03/2025	07/03/2025	0	Terminado	0
C11002445	Seguimiento del cliente 7: contacto emisor	0	19/03/2025	16/03/2025	0	Terminado	0
C11002445	Seguimiento del cliente 8 - Ping usual	0	26/03/2025	27/03/2025	0	Terminado	0
C11002445	Seguimiento del cliente 9: Último recordatorio cortés	0	06/04/2025	04/04/2025	0	Terminado	0

No estás solo. Odoo ejecuta Customer Follow-ups automáticos post-cotización basados en nivel de importancia y días hábiles. El sistema nutre al cliente mientras tú te enfocas en cerrar.

# Matriz de Roles: Tu Instinto vs. El Sistema

 <b>Tus Responsabilidades</b>	 <b>El Respaldo del Sistema</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Agendar llamadas manuales</li><li>✓ Cargar documentos técnicos</li><li>✓ Registrar minutas de reuniones</li><li>✓ Mover etapas del embudo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Cadencias de correo automático</li><li>✓ Cálculo de días hábiles</li><li>✓ Alertas de inactividad</li><li>✓ Escalación a supervisión de leads abandonados</li></ul>

El ecosistema combina tu inteligencia comercial con precisión automatizada.

# El Cierre del Ciclo: Tus Datos = Tu Impacto



Cada clic en 'Planificar Actividad' y cada 'Nota Registrada' se consolida automáticamente. Cumplir con la metodología en Odoo es la única manera de garantizar que la dirección vea tu verdadero impacto comercial.

# Las 4 Reglas de Oro del Seguimiento



**1. Cero Íconos Grises**  
**Todo contacto activo exige una próxima acción.**



**2. Documenta en el Momento**  
**No dejes la actualización del Chatter para el viernes.**



**3. Deja que el Sistema te Recuerde**  
**Usa fechas de vencimiento reales.**



**4. Mantén tu Calendario Sincronizado**  
**Tu agenda de Odoo y tu correo deben ser uno mismo.**

# Tu Checklist Diario para el Éxito

- ✓ **Abrir Odoo CRM como primera acción del día.**
- ✓ **Revisar y ejecutar Actividades en Rojo (Atrasadas) y Amarillo (Hoy).**
- ✓ **Agendar siempre la siguiente llamada al finalizar una reunión.**
- ✓ **Auditar que las Oportunidades tengan su "Inteligencia Comercial" llena.**
- ✓ **Verificar proyecciones automáticas en las Cotizaciones enviadas.**

**Convierte tus datos en ventas.**