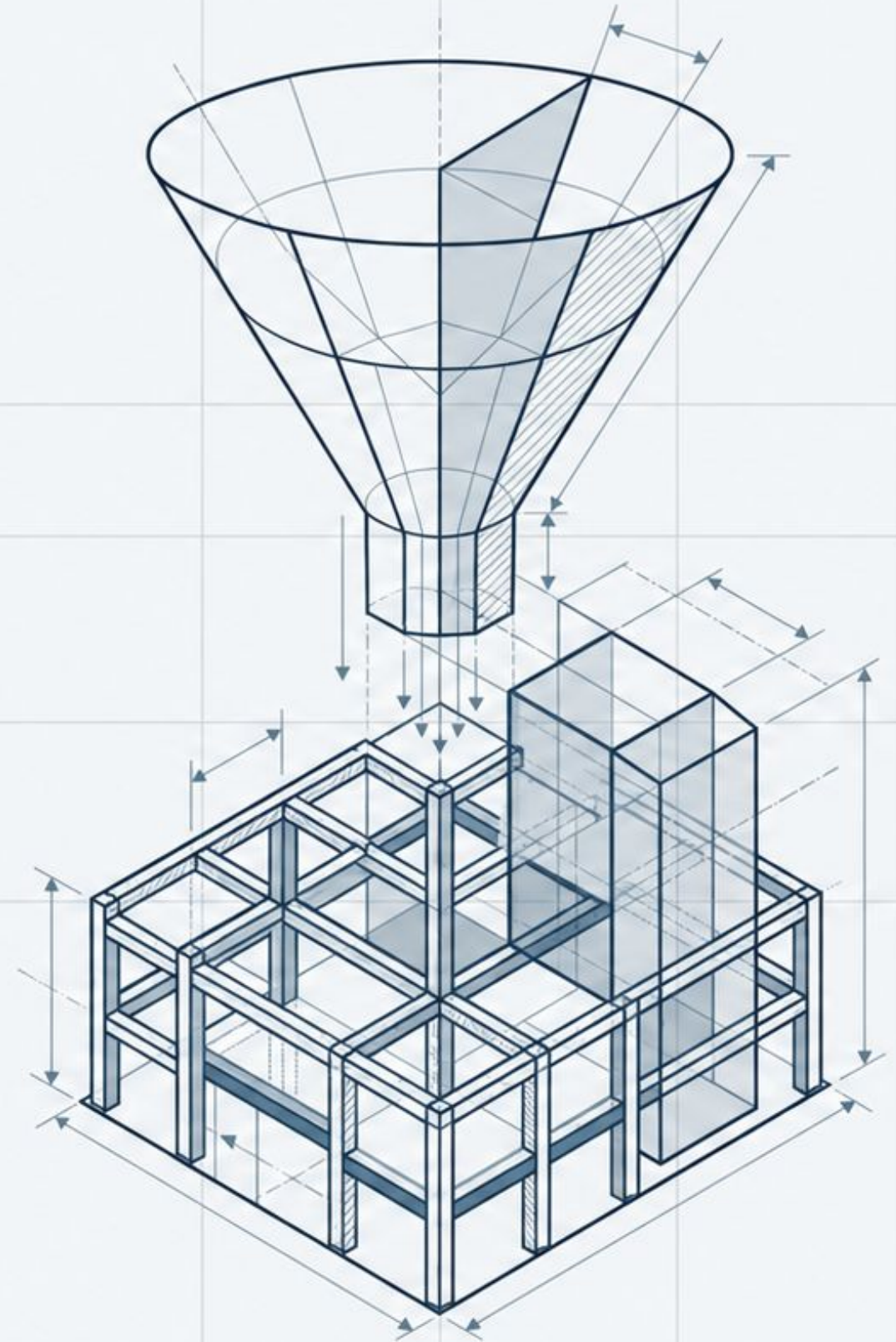
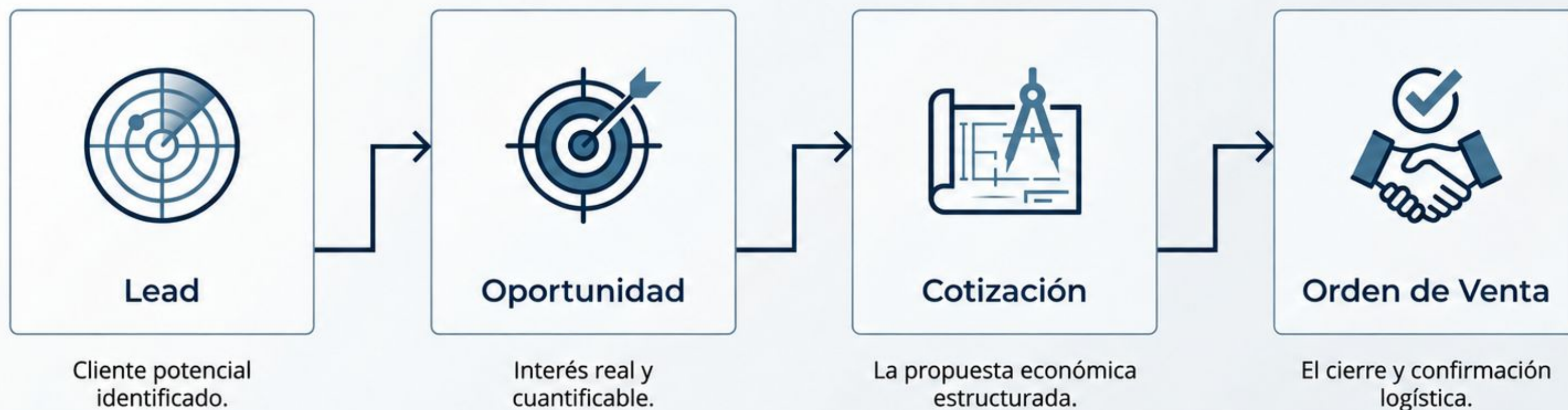


La Arquitectura de la Cotización

De la Cotización al Pedido de Venta



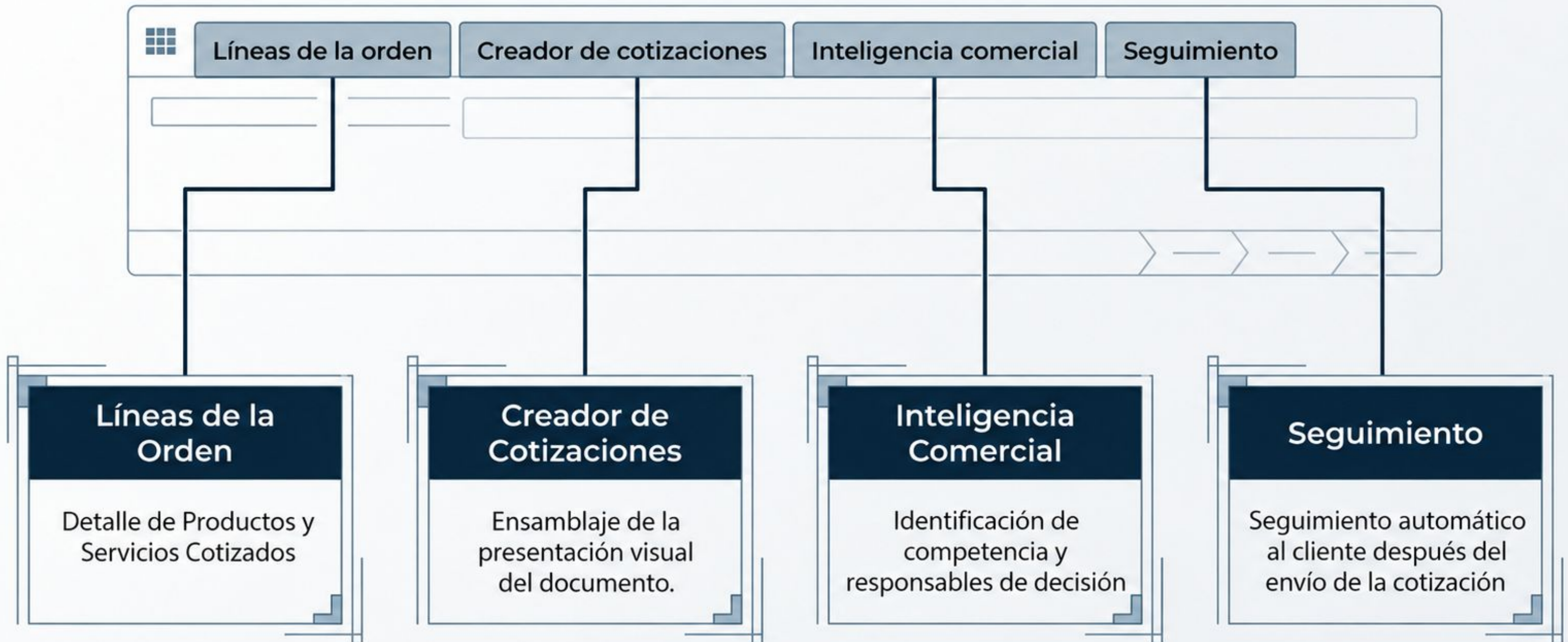
El Flujo Comercial Completo



Flexibilidad Operativa:

Aunque el flujo ideal nace de un Lead, el sistema permite estructurar cotizaciones directamente para clientes recurrentes sin pasar por etapas previas.

El Centro de Control del Vendedor





BENEFICIOS CLAVE



Oportunidades bien dirigidas al equipo correcto.



Seguimiento oportuno con presión operativa automática.




Mayor conversión al asegurar seguimiento desde el inicio.



Trazabilidad completa desde la creación de la oportunidad.



Información confiable para reportes y decisiones.

 Marketing genera, CRM organiza y el equipo comercial convierte.
Un proceso alineado para mejores resultados.

<p>OBJETIVO Capturar iniciativas de prospección, calificarlas oportunamente y convertirlas en oportunidades de negocio.</p>	<p>TIEMPO MÁXIMO SIN AVANCE El Lead no debe exceder 2 semanas (14 días) sin avance. El sistema genera recordatorios y escalamiento progresivo.</p>	<p>TRABAJO CON ACTIVIDADES El vendedor debe registrar y completar actividades para dar seguimiento y evidenciar el trabajo de prospección.</p>	<p>RESULTADO ESPERADO Leads calificados convertidos en oportunidades y posteriormente en cotizaciones.</p>
--	---	---	---



NO CALIFICA

LEAD PERDIDO / DESCARTADO

- Si el Lead no es viable, el vendedor lo marca como Perdido.
- Se debe registrar la razón de la pérdida.
- Queda documentado para análisis y reportes.

NOTA IMPORTANTE

Un Lead convertido en Oportunidad desde prospección del vendedor no tiene presión automática de tiempo, a diferencia de las oportunidades que provienen de Marketing.

BENEFICIOS

- Control y trazabilidad de la prospección.
- Seguimiento oportuno sin perder iniciativas.
- Información clave para decisiones comerciales.
- Conversión ordenada a oportunidades y cotizaciones.
- Historial completo del trabajo del vendedor.



OBJETIVO

Impulsar al vendedor a generar cotizaciones lo más pronto posible y dar seguimiento disciplinado a la oportunidad.



PRESIÓN AUTOMÁTICA

El sistema envía avisos al vendedor para que genere una cotización. Si no hay acción, se escala al Líder de Equipo.



SEGUIMIENTO CON ACTIVIDADES

El vendedor registra actividades relacionadas a la oportunidad para avanzar el proceso y mantener trazabilidad.



RESULTADO ESPERADO

Oportunidades trabajadas que generen cotizaciones y se conviertan en ventas.



IMPORTANTE

- El Decisor, la Competencia y la Cadencia de Avisos al Cliente se gestionan únicamente en la Cotización.
- En la Oportunidad, el enfoque es generar la Cotización lo más pronto posible.
- Las oportunidades forman parte del trabajo comercial y no deben cancelarse sin control.



GOBIERNO Y CONTROL

- Oportunidades perdidas requieren autorización (no el vendedor libremente).
- Escalamiento automático al Líder de Equipo garantiza seguimiento.
- Trazabilidad completa de actividades y decisiones.

BENEFICIOS



Acelera la generación de cotizaciones.



Seguimiento automático y oportuno al vendedor.



Mayor productividad y conversión.



Visibilidad y control para líderes.



Proceso disciplinado y medible.



La oportunidad es el puente hacia la venta.
Generar cotizaciones a tiempo es generar resultados.



OBJETIVO

Generar cotizaciones completas y profesionales, dar seguimiento disciplinado y aumentar la probabilidad de cierre.



SEGUIMIENTO CON ACTIVIDADES

El vendedor registra actividades para dar seguimiento y avanzar la cotización.



INTELIGENCIA EN LA COTIZACIÓN

Se capturan Decisor, Competencia, Avance Comercial y Probabilidad Ponderada para tomar mejores decisiones.



RESULTADO ESPERADO

Cotizaciones completas, bien presentadas y con seguimiento constante hasta su cierre.



CANCELAR COTIZACIÓN



MONTO ≤ PARÁMETRO DE LA COMPAÑÍA

El vendedor puede cancelar la cotización.



MONTO > PARÁMETRO DE LA COMPAÑÍA

Solo el Líder de Equipo puede cancelar la cotización.



MARCAR COTIZACIÓN COMO PERDIDA

El sistema exige obligatoriamente:

MOTIVO DE PÉRDIDA (Combo de selección)

- Precio alto
- Competencia
- Tiempos de entrega
- No presupuesto
- Cambio de proyecto
- No decisión
- Sin seguimiento del cliente



NOTA / COMENTARIOS (Obligatorio)

Descripción detallada de la razón de la pérdida y contexto de la cotización.



GOBIERNO Y CONTROL

- Las cotizaciones canceladas o perdidas requieren motivo y nota obligatoria.
- Escalamiento al Líder de Equipo según reglas definidas por la compañía.
- Trazabilidad completa del ciclo de la cotización.

BENEFICIOS CLAVE



Cotizaciones profesionales con información técnica incluida.



Seguimiento automático y manual que mejora la respuesta al cliente.



Mayor avance comercial y probabilidad de cierre medible.



Inteligencia comercial para tomar mejores decisiones de venta.



Control y gobierno para garantizar calidad y trazabilidad.



Una cotización completa, inteligente y con seguimiento constante es el camino hacia más ventas y mejores resultados.

El Motor de Precios: Listas de Precios Restringidas y No Restringidas

C09001820

Oportunidad del vendedor 0

☆☆☆

Cliente carloscrm146@gmail.com

México

Plantilla de cotización

Vencimiento ? 01/04/2026

Fecha de cotización ? 04/01/2026 19:11:51

Lista de precios ? C Distribuidor USD (USD)

Importación por Importados

Importe

Líneas de la orden Productos opcionales Otra información Firma del cliente Inteligencia comercial Seguimiento Seguimiento del vendedor

Producto	Cantidad	Ud/d	Precio unita...	Impuestos	% de ...	Importe
1 LLAVE-64-2-8BNX1000VM	1.00	Piezas	9,732.81	16%	0.00	9,732.28

[Agregar un producto](#) [Agregar una sección](#) [Agregar una nota](#) [Catálogo](#)

Lista de Precios Restringida

- ✓ 1. Accesible solo con autorización de su Gerente de Ventas
- ✓ 2. Debe actualizar los precios de su cotización al cambiarla
- ✓ 3. Revise la moneda que maneja la lista (MXN/USD)
- ✓ 4. Es posible que su Contacto ya tenga configurada una lista restringida configurada solo por su Gerente de Ventas

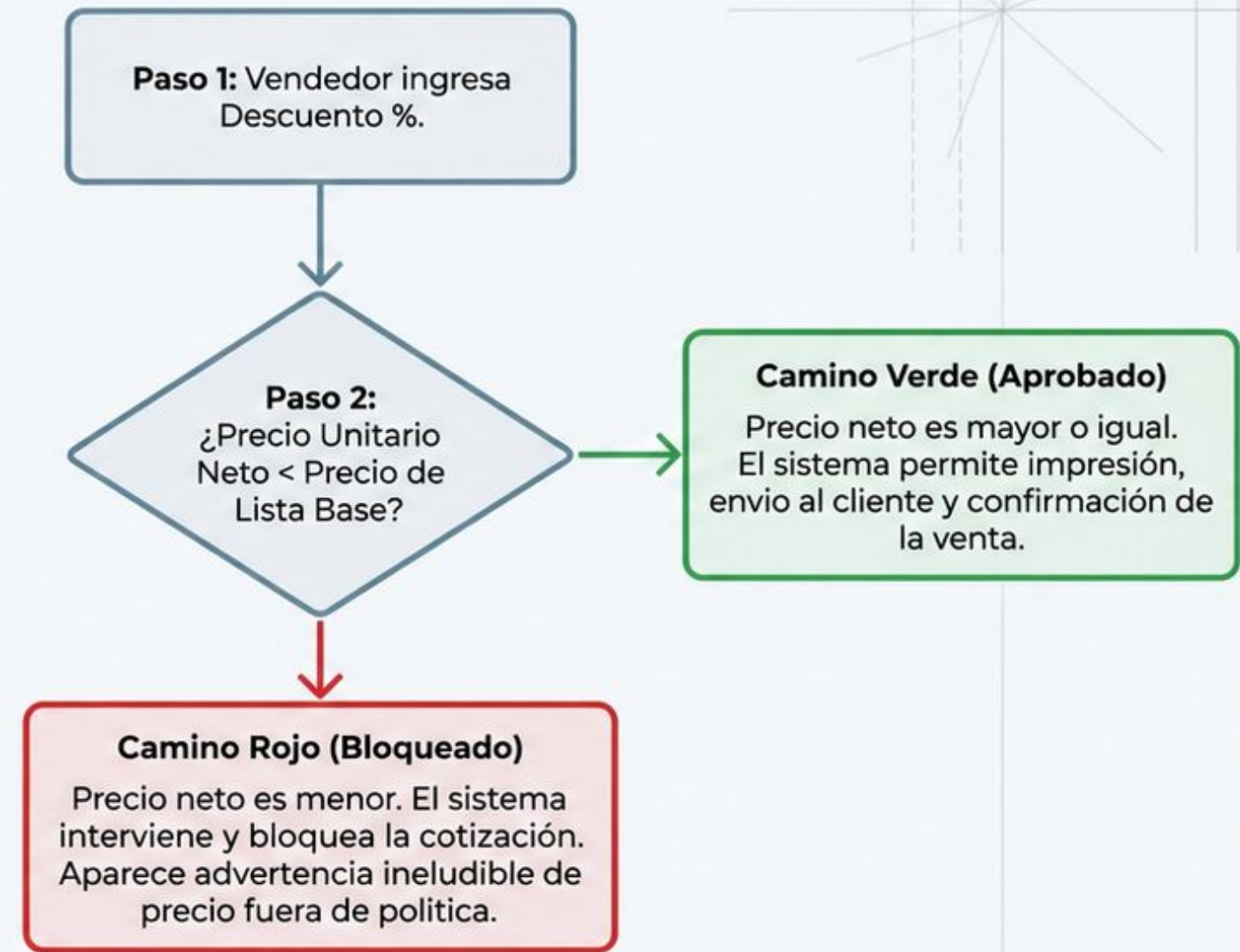
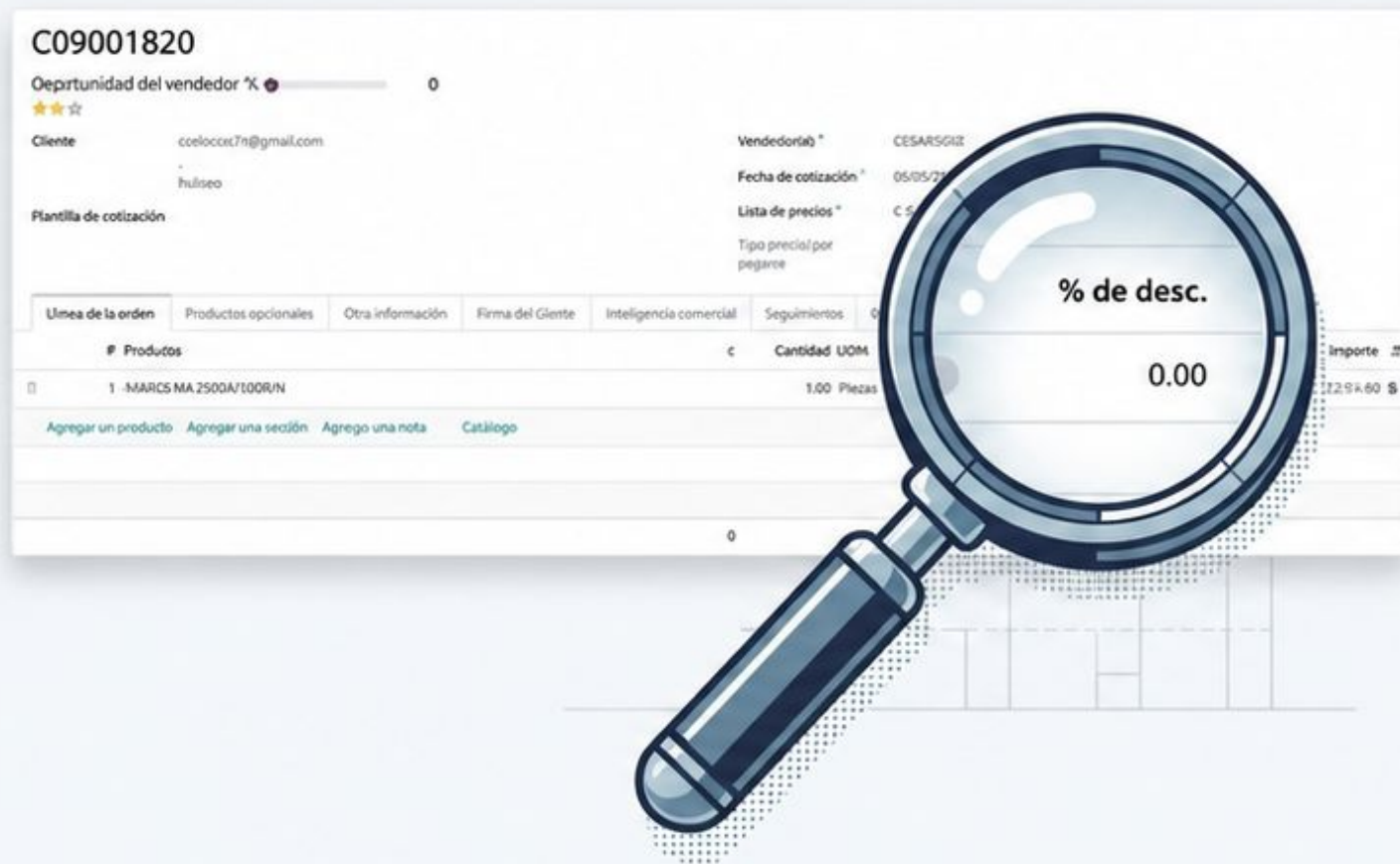
Lista de Precios No Restringida

- ✓ 1. No requiere autorización de su Gerente de Ventas
- ✓ 2. Debe actualizar los precios de su cotización al cambiarla
- ✓ 3. Revise la moneda que maneja la lista (MXN/USD)

Regla inquebrantable: Cualquier descuento o ajuste en el precio de su cotización jamás podrá ser menor al indicado en la lista de precios seleccionada

Bloqueo de descuentos no permitidos

Descuentos y Límites



Insight

Regla inquebrantable: Cualquier descuento o ajuste en el precio de su cotización jamás podrá ser menor al indicado en la lista de precios seleccionada

Inteligencia Comercial: Mapeando el Entorno

Clientes CP9001820

Contacto Datos y otros objetivos Vista previa Crear Identificar el responsable de la toma de decisiones Contacto Oobrador vencido Ceder el cliente

Tiene identificado a la persona que decide sobre. Tu identificate en o por todos.

CP9001820

Oportunidad del evaluador 0

★★★★☆

Cliente	carlausart@gmail.com	Vencimiento *	09/09/2025
	Niklaus	Fecha de creación*	04/09/2025 11:12 am
Fuente de obtención		Lista de precios *	Contratación 1560.0000
		Segmento o sector Negocio *	Importador

Líneas de pedido Productos opcionales Guía del mercado Ficha del cliente **Inteligencia comercial** Seguimiento Seguimiento del vendedor

Conoce a la gente interesada en (it) Contribución a la toma de decisiones

Contactos:1 ¿confiable?

Nombres del competidor	Razón	Comentarios
Agrega una línea		



Tomadores de Decisión

Identificación del contacto clave y su nivel de influencia directamente en el proyecto.



Análisis de Competencia

Registro estructurado de competidores, razones de su participación y comentarios estratégicos de bloqueo.



Impacto en el avance comercial

Documentar estos datos aumenta un 25% cada uno al porcentaje de Avance del procedimiento comercial así como la Probabilidad ponderada

El Creador de Cotizaciones: Ensamblaje Automatizado

Nuevo Cotizaciones C12002787

Datos para crear cabeceras Destinatarios Vista previa Diseñador de responsable de la toma de decisiones Cotización Cotización enviada Orden de venta

Puede transferir a la persona que toma la decisión. Falta identificar a los competidores.

C12002787

Oportunidad del vendedor ☆ 50

Cliente: PIAC ENERGY
PARQUE LIBRAM. GDL A. COL. AVENIDA DE LAS FUENTES
45060 GUADALAJARA JGS GARCIA, 162
Jalisco - 7226787999

Fecha de la orden * 30/05/2025 16:05:03
Lista de precios * C Distribuidor VAR (MXN)
Tipo entrega por reporte Normal

Plantilla de cotización

Lineas de la orden **Creador de cotizaciones** Otra información Firma del cliente Inteligencia comercial Seguimiento Seguimiento del vendedor

Encabezado
CotGPC MTY encabezado.pdf ✓

Producto > PA CVM (15KVA 220V)
CVM-S-15 ✓

Pie de página
MTY_Cond_21.pdf ✓



Encabezado Dinámico

Inserción automática de carátulas institucionales (ej. CotGPC MTY)



Líneas de Producto

Integración de hojas técnicas de los productos seleccionados para un mejor entendimiento en el PDF de la cotización.



Pie de Página

Adjunto automático de términos comerciales, condiciones legales y garantías específicas.



Un documento comercial **dinámico** construido por bloques de datos, **no un archivo estático.**

El Arte del Cierre: El Documento Final



“La suma de datos precisos resulta en una presentación impecable al cliente.”

El Reloj del Cierre: Seguimiento Automatizado

1



Días Hábiles

El algoritmo ignora fines de semana basándose en el calendario laboral oficial.

odoo Cotización Nuevos Corsamientos

Nueva Cotización: C09001820 Ver: 2

Lineas de la orden Productos especiales Otrs información Firma del cliente Inteligencia comercial Seguimiento Seguimiento del vendedor

Próximo envía al cliente 26/04/2026

SEGUIMIENTO

Cotización	Plantilla	Intentos	Próximas f...	Aviso al v...	Netifics...	Estado	Apisza
C09001820	Seguimiento a Cliente ¿Cotización recibida?	1	05/03/2026	04/03/2026	0	Hecho	0
C09001820	Seguimiento al cliente ¿Algún comentario o cambio?	1	09/03/2026	06/03/2026	0	Hecho	0
C09001820	Seguimiento del cliente Vamos a programar una llamada	1	11/03/2026	10/03/2026	0	Hecho	0
C09001820	Seguimiento del cliente 4: proponer llamada/aclarar	1	20/03/2026	19/03/2026	0	Hecho	0
C09001820	Seguimiento del cliente 5: aclarar los detalles	1	31/03/2026	30/03/2026	0	Hecho	0
C09001820	Seguimiento del cliente 6: recordatorio de puntos clave	1	00/04/2026	08/04/2026	0	Hecho	0
C09001820	Seguimiento del cliente 6: contacto amistoso	0	20/04/2026	11/04/2026	0	Pendiente	0 Aplazar Enviar ahora Terminar
C09001820	Seguimiento del cliente 7: contacto amistoso	0	20/04/2026	17/04/2026	0	Pendiente	0 Aplazar Enviar ahora Terminar
C09001820	Seguimiento del cliente 8: Ping casual	0	29/04/2026	28/04/2026	0	Pendiente	0 Aplazar Enviar ahora Terminar
C09001820	Seguimiento del cliente 9: último recordatorio cortés	0	08/05/2026	07/05/2026	0	Pendiente	0 Aplazar Enviar ahora Terminar

2



Cadencias por Importancia

El ritmo de envío de correos se adapta dinámicamente si el proyecto está marcado con alta prioridad. ★★☆

3



Botón 'Aplazar'

Permite pausar temporalmente la automatización de envíos, obligando al vendedor a ingresar una justificación estratégica del retraso.

Mensajes de apoyo

CRM Ventas Leads Reportes Configuración Reportes

Nuevo / [OP202605212020] - Prueba de Lead / [OP202605212020] - Prueba de Lead

Enviar por correo electrónico Confirmar Vista previa Identificar al responsable de la decisión Datos del cliente incompletos No hay productos que cotizar Cotización Cotización enviada Orden de venta

Falta identificar a la persona que toma la decisión.
Falta identificar a la competencia.

Advertencia: el cliente seleccionado no tiene completos los campos obligatorios.
No podrás *Enviar, Imprimir, Previsualizar* ni *Confirmar* hasta corregirlos.

- RFC

Faltan productos por cotizar.
Añade al menos un producto antes de enviar, imprimir, previsualizar o confirmar la cotización.

Queda por planificar la actividad de cierre.
Planifica una **llamada de cierre** o una **reunión de cierre** desde el chat.

Queda por ejecutar la estrategia de cierre.
Para completar el proceso de ventas, agenda y marca como completada una **Llamada de cierre** o **Reunión de cierre**. A continuación, registra la estrategia, el resultado y la próxima fecha del compromiso.

Falta información comercial.
A esta cotización aún le falta información comercial importante.

Siguiente paso comercial recomendado: Confirmar recepción del cliente

Nuevo

Oportunidad del vendedor % 0

★ ★ ☆

RESUMEN COMERCIAL

Probabilidad ponderada (%) ?	0.00	Siguiente paso comercial ?	<input checked="" type="checkbox"/> Confirmar recepción del cliente
Avance del procedimiento comercial (%) ?	0.00	Estrategia de cierre ejecutada ?	<input type="checkbox"/>

Información encabezado, Cliente (Contacto), Lista de Precios y Vencimiento



Nuevo

Oportunidad del vendedor % 0



RESUMEN COMERCIAL

Probabilidad ponderada (%) ? 0.00

Avance del procedimiento comercial (%) ? 0.00

Siguiente paso comercial ? Confirmar recepción del cliente

Estrategia de cierre ejecutada ?

Cliente Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar
, CMX
México

Vencimiento ? 20/06/2026

Lista de precios ? D PMV USD (USD)

Plantilla de cotización

Importancia por importe Normal

Líneas de la orden

Productos opcionales

Otra información

Inteligencia comercial

Seguimiento

Seguimiento del vendedor

Avance comercial

Detalle de Productos y Servicios

Nuevo / [OP202605212020] - Prueba de Lead / [OP202605212020] - Prueba de Lead

Nuevo

Oportunidad del vendedor % 0
★★★☆☆

RESUMEN COMERCIAL

Probabilidad ponderada (%) ?	0.00	Siguiente paso comercial ?	Confirmar recepción del cliente
Avance del procedimiento comercial (%) ?	0.00	Estrategia de cierre ejecutada ?	<input type="checkbox"/>
Cliente	Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar, CMX, México	Vencimiento ?	20/06/2026
Plantilla de cotización		Lista de precios ?	D PMV USD (USD)
		Importancia por importe	Normal

Líneas de la orden | Productos opcionales | Otra información | Inteligencia comercial | Seguimiento | Seguimiento del vendedor | Avance comercial

P	Producto	c	Cantidad	UdM	Precio unita...	Impuestos	% de ...	Importe
Agregar un producto Agregar una sección Agregar una nota Catálogo								

Términos y condiciones...

Descuento

Subtotal: \$ 0.00
Total: \$ 0.00

Productos y Servicios Opcionales

Nuevo / [OP202605212020] - Prueba de Lead / [OP202605212020] - Prueba de Lead

Falta información comercial.
A esta cotización aún le falta información comercial importante.

Siguiente paso comercial recomendado: Confirmar recepción del cliente

Nuevo

Oportunidad del vendedor % 0
★★☆

RESUMEN COMERCIAL

Probabilidad ponderada (%) ?	0.00	Siguiente paso comercial ?	Confirmar recepción del cliente
Avance del procedimiento comercial (%) ?	0.00	Estrategia de cierre ejecutada ?	<input type="checkbox"/>
Cliente	Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar, CMX México	Vencimiento ?	20/06/2026
Plantilla de cotización		Lista de precios ?	D PMV USD (USD)
		Importancia por importe	Normal

Líneas de la orden

Productos opcionales	Otra información	Inteligencia comercial	Seguimiento	Seguimiento del vendedor	Avance comercial
----------------------	------------------	------------------------	-------------	--------------------------	------------------

Producto	Descripción	Cantidad	UdM	Precio unita...	% de ...
Agregar un producto					

Seleccione productos opcionales para que el cliente pueda agregarlos en la vista desde el portal como servicios adicionales o sugerencias para complementar su cotización

Otra Información

Nuevo / [OP202605212020] - Prueba de Lead / [OP202605212020] - Prueba de Lead

procedimiento comercial (%) ? ejecutada ?

Cliente Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar, CMX, México

Vencimiento ? 20/06/2026

Lista de precios ? D PMV USD (USD)

Plantilla de cotización

Importancia por importe Normal

Líneas de la orden Productos opcionales Otra información Inteligencia comercial Seguimiento Seguimiento del vendedor Avance comercial

VENTAS

Vendedor Administrator

Equipo de ventas Ventas

Empresa GRUPO PRECISIÓN CONTROL

Firma en línea ?

Pago en línea ?

Referencia del cliente

Etiquetas

ENVÍO

Fecha de entrega ? Esperado:

FACTURACIÓN

CONDICIONES DE ENTREGA

Términos de pago Inmediatamente

Tiempo de entrega ?

LAB ?

Garantía ?

SEGUIMIENTO

Documento origen ? Prueba de Lead

Oportunidad [OP202605212020] - Prueba de Lead

Campaña ?

Medio ?

Origen ?

Los términos de pago, Tiempo de entrega, LAB y Garantía seleccionados, se llenan automáticamente en el pie de página del Creador de Cotizaciones

Inteligencia comercial

Nuevo / [OP202605212020] - Prueba de Lead / [OP202605212020] - Prueba de Lead



RESUMEN COMERCIAL

Probabilidad ponderada (%) ? 0.00

Avance del procedimiento comercial (%) ? 0.00

Cliente Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar, CMX México

Plantilla de cotización

Siguiente paso comercial ? Confirmar recepción del cliente

Estrategia de cierre ejecutada ?

Vencimiento ? 20/06/2026

Lista de precios ? D PMV USD (USD)

Importancia por importe Normal

Líneas de la orden

Productos opcionales

Otra información

Inteligencia comercial

Seguimiento

Seguimiento del vendedor

Avance comercial

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

Conozco a la competencia ?

Nombre del competidor

Razón

Comentario

Agregar una línea

ESTRATEGIA DE CIERRE

Estrategia de cierre ejecutada ?

Avance comercial



Líneas de la orden

Productos opcionales

Otra información

Inteligencia comercial

Seguimiento

Seguimiento del vendedor

Avance comercial

ETAPAS

Presupuesto consultado por el cliente ?

Recepción de cotización validada manualmente ?

Estrategia de cierre ejecutada ?

Las etapas aparecerá más información a ,medida que cumple los 4 Hitos del Avance Comercial

Identificar a la persona que toma la decisión.

Identificar al responsable de la toma de decisiones ✕

orden **C20005311**

Cliente **Mi empresa de Prueba**

Opción de captura Seleccionar un contacto existente
 Crear nuevo contacto
 Seleccionar una empresa existente
 Crear una nueva empresa

Seleccionar un contacto existente

Contacto existente |

Aplicar Cancelar

Asistente para identificar a la persona que toma la decisión.

- Contacto Existente - Un contacto de la Empresa ya capturado previamente
- Nuevo contacto - Agregaremos a la Empresa un Contacto nuevo
- Empresa Existente - Una empresa tercera que debe tomar la Decisión
- Nueva Empresa - Una empresa tercera que debe tomar la Decisión que no está en el Catálogo de Empresas

Identificar a la competencia.

RESUMEN COMERCIAL

Probabilidad ponderada (%) ?	0.00	Siguiente paso comercial ?	Confirmar recepción del cliente
Avance del procedimiento comercial (%) ?	0.00	Estrategia de cierre ejecutada ?	<input type="checkbox"/>
Cliente	Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar, CMX, México	Vencimiento ?	20/06/2026
Plantilla de cotización		Lista de precios ?	D PMV USD (USD)
		Importancia por importe	Normal

Líneas de la orden | Productos opcionales | Otra información | **Inteligencia comercial** | Seguimiento | Seguimiento del vendedor | Avance comercial

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

Conozco a la competencia ?

Nombre del competidor 2

Razón 3

Comentario 4

Competidor

▼ Comentario

Agregar una línea 1

- Precio
- Tecnología o características
- Tiempo de entrega / existencia
- Servicio personalizado
- Relación previa con el cliente
- Marca / posicionamiento
- Otro
- [Buscar más...](#)
- Empiece a escribir...*

ESTRATEGIA DE CIERRE

Estrategia de cierre ejecutada ?

¿Como complemento la información del Cliente? Desde la Cotización

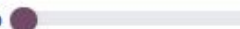
A esta cotización aun le falta información comercial importante.

Siguiente paso comercial recomendado: Confirmar recepción del cliente

Confirma que el cliente recibió el presupuesto (+25 %)

Realizar una llamada o una reunión de cierre y documentar la estrategia de cierre (+25 %)

C20005311

Oportunidad del vendedor %  0

★★☆

RESUMEN COMERCIAL

Probabilidad ponderada (%) ? 25.00

Avance del procedimiento comercial (%) ? 50.00

Cliente Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar, CMX, México

Plantilla de cotización

Siguiente paso comercial ? Confirmar recepción del cliente

Estrategia de cierre ejecutada ?

Vencimiento ? 20/06/2026

Lista de precios ? D PMV USD (USD)

Importancia por importe Normal



Enlace interno

Líneas de la orden

Productos opcionales

Otra información

Inteligencia comercial

Seguimiento

Seguimiento del vendedor

Avance comercial

Conozco al que toma las decisiones ? Contacto para la toma de decisiones ? Mi empresa de Prueba, Contacto Nuevo Empresa PRueba

Conozco a la competencia ?

Nombre del competidor

Razón

Comentario

Competidor

Precio

Comentario

Como complemento la información del Contacto del Cliente Si en la Cotización seleccioné un Contacto



Contacto para Cotizar

Mi empresa de Prueba

, CMX
México

Cliente (Empresa)

Ciudad de México (MX)

México

RFC ?

Puesto de trabajo Gerente de Compras
Teléfono +52 55 5555 5555
Celular 66666666666666
Correo electrónico correo_contacto@prueba.com

Sitio web Por ejemplo, <https://www.odoo.com>

Título Por ejemplo, Señor

Idioma ? Spanish (MX) / Español (MX)

Etiquetas Por ejemplo, "B2B", "VIP", "Consultoría", ...

Como complemento la información del Cliente desde el Contacto

Contacto para Cotizar

Mi empresa de Prueba

, CMX
México



Enlace interno



	Ciudad de México (MX)	Puesto de trabajo	Gerente de Compras
		Teléfono	+52 55 5555 5555
		Celular	666666666666
		Correo electrónico	correo_contacto@prueba.com
		Sitio web	Por ejemplo, https://www.odoo.com
		Título	Por ejemplo, Señor
		Idioma [?]	Spanish (MX) / Español (MX)
		Etiquetas	Por ejemplo, "B2B", "VIP", "Consultoría", ...

Contactos y direcciones

Ventas y compras

Facturación

Notas internas

Agregar

Como complemento la información del Cliente

Crear oportunidad MKT

Posible contacto duplicado

Ya existe un contacto con ese mismo número de teléfono: +52 55 5555 5555

Persona Empresa

Mi empresa de Prueba



Dirección Calle...

Calle 2...

C.P.

Ciudad

México

Ciudad de México (MX)

RFC ?

MXGODE561231GR8 o GO...

Teléfono +52 55 5555 5555

Celular 66666666666666

Correo electrónico correo_contacto@prueba.com

Sitio web Por ejemplo, <https://www.odoo.com>

Idioma ? Spanish (MX) / Español (MX)

Etiquetas Por ejemplo, "B2B", "VIP", "Consultoría", ...

Contactos y direcciones

Ventas y compras

Facturación

Notas internas

Agregar



Contacto Nuevo Empresa PRueba
Puesto



Contacto para Cotizar
Gerente de Compras
correo_contacto@prueba.com
Teléfono: +52 55 5555 5555
Celular: 66666666666666

Creador de cotizaciones



Plantilla de cotización ?

importe ?

Líneas de la orden

Productos opcionales

Creador de cotizaciones

Otra información

Inteligencia comercial

Seguimiento

Seguimiento del ver

Encabezado

Cotizacion GPC 30portada_3.pdf

Producto > PA KR+19 RM (3KVA, 120V)

KR19-RM-1-3KVA

Pie de página

PCS Condi 24.pdf

El sistema automáticamente selecciona el encabezado y el Pie de página de acuerdo al equipo de Venta, puede seleccionar opcionalmente los documentos técnicos de los productos listados en el detalle

Avance Comercial

Llamada de cierre o Reunión de cierre



Queda por planificar la actividad de cierre.

Planifica una **llamada de cierre** o una **reunión de cierre** desde el chat.

Queda por ejecutar la estrategia de cierre.

Para completar el proceso de ventas, agenda y marca como completada una **Llamada de cierre** o **Reunión de cierre**. A continuación, registra la estrategia, el resultado y la próxima fecha del compromiso.

Falta información comercial.

A esta cotización aún le falta información comercial importante.

Siguiente paso comercial recomendado: Confirmar recepción del cliente

Confirma que el cliente recibió el presupuesto (+25 %)

Realizar una llamada o una reunión de cierre y documentar la estrategia de cierre (+25 %)

Enviar mensaje

Registrar una nota

WhatsApp

Actividades

1

Programar actividad

Tipo de actividad **Actividades pendientes**

Fecha límite 26/05/2026

Resumen

Registrar una nota..

Correo electrónico

Llamada

Reunión

Orden para venta adicional

Llamada de cierre

Reunión de clausura

Actividades pendientes

Subir documento

Buscar más...

Asignada a  Administrator

Programar

Pro

Hecho y programar siguiente

Cancelar


2

Avance Comercial

Llamada de cierre o Reunión de cierre

Programar actividad ✕

Tipo de actividad **Llamada de cierre** ▼ **Fecha límite** 21/05/2026 3

Resumen Ejecutar Llamada de cierre **Asignada a**  Administrator

Registrar una nota...

4 **Abrir calendario** Programar Programar y marcar como hecho Hecho y programar siguiente Cancelar

Avance Comercial

Programar una Llamada de cierre o Reunión de cierre

The screenshot shows a CRM interface with a calendar for May 2026. A modal window titled 'Nuevo evento' is open, showing the event title 'Ejecutar Llamada de cierre' and the start date '26/05/2026'. The date field is highlighted with a yellow box. Below the date, there are checkboxes for 'Todo el día' (checked) and 'Asistentes' (Administrator). There are also fields for 'URL de la videollamada' (Reunión de Odoo) and 'Descripción'. At the bottom of the modal are buttons for 'Guardar y cerrar', 'Descartar', and 'Más opciones'. A yellow arrow points to the date '26' on the calendar grid with the word 'CLICK' written next to it.

CRM Ventas Leads Reportes Configuración Reportes

Nuevo / Cotizaciones / C20005311 Meetings

Mes Hoy mayo 2026

DOM LUN MAR MIÉ JUE

26 27 28 29 30

3 4 5

10 11 12

17 18 19

24 25 26

CLICK

Nuevo evento

Ejecutar Llamada de cierre

Fecha de inicio 26/05/2026 → 26/05/2026

Todo el día

Asistentes A Administrator

Agregar asistentes...

URL de la videollamada + Reunión de Odoo

Descripción Describa su reunión

Guardar y cerrar Descartar Más opciones

Avance Comercial

Registrar Estrategia de Cierre de la Llamada de cierre o Reunión de cierre



Actividad de cierre planificada.

Cuando realices la llamada o la reunión de cierre, registra la estrategia de cierre que utilizaste para cerrar la operación comercial.

Registrar estrategia de cierre

Registrar el resultado del cierre

Documenta el resultado real de la actividad de cierre.

Este registro completará el hito de cierre dentro del avance comercial de la cotización.

Tipo de actividad Llamada de cierre

Estrategia utilizada Servicios adicionales incluidos

Nota: resultado Le agregamos un descuento del 10% en el arranque

Fecha compromiso 27/05/2026

Confirmar resultado del cierre

Cancelar

Avance Comercial

Confirmar que el cliente recibió la cotización



From "Administrator" <sisistemas@grupopc.com>
Subject **Ventas Cotización (Ref C20005311) GRUPO PRECISIÓN CONTROL C20005311** <catchall@grupopc.com>
To "Contacto para Cotizar" <correo_contacto@prueba.com>

HTML Plain text Source MIME

Ver cotización C20005311 - Contacto para Cotizar
\$ 37.40

1

Atención Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar
EstimadoMi empresa de Prueba

Reciba un cordial saludo y agradecemos la oportunidad de servirle.

Adjuntos cotización de referencia C20005311 para su evaluación de acuerdo a lo conversado.

Por favor confirme de recibido, entrando y viendo la cotización en línea.

Allí podrá encontrar información adicional del producto cotizado que puede ser de su interés

Lo invitamos a utilizar esta herramienta y mantener aquí el seguimiento compartido de su proyecto.

Cordialmente

Administrador
Si necesitas realizar más cambios o agregar información, házmelo saber.

GRUPO PRECISIÓN CONTROL
+52 55 5556 4749 | gpcmaster@grupopc.com | https://www.grupopc.com

Con la tecnología de [Odo](#)

Quotations / Quotation C20005311

\$ 37.40

View Details

Quotation - C20005311
Communication history

Your contact
Administrator
Send message

Powered by odo

Quotation - C20005311 (USD)

Sale Information

Date: 05/21/2026
Expiration Date: 06/20/2026

Invoicing and Shipping Address

Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar
CMX
Mexico
+52 55 5555 5555
correo_contacto@prueba.com

Products	Quantity	Unit	Price	Taxes	Amount
BAT BU12-12 Bateria BU12-12 CAP.12V 12AMP 20H incluye terminal T2 para instalacion en equipo de respaldo	1.00	Units	\$ 32.24	16%	\$ 32.24

Untaxed Amount \$ 32.24

VAT 16% \$ 5.16

Total \$ 37.40

(USD)

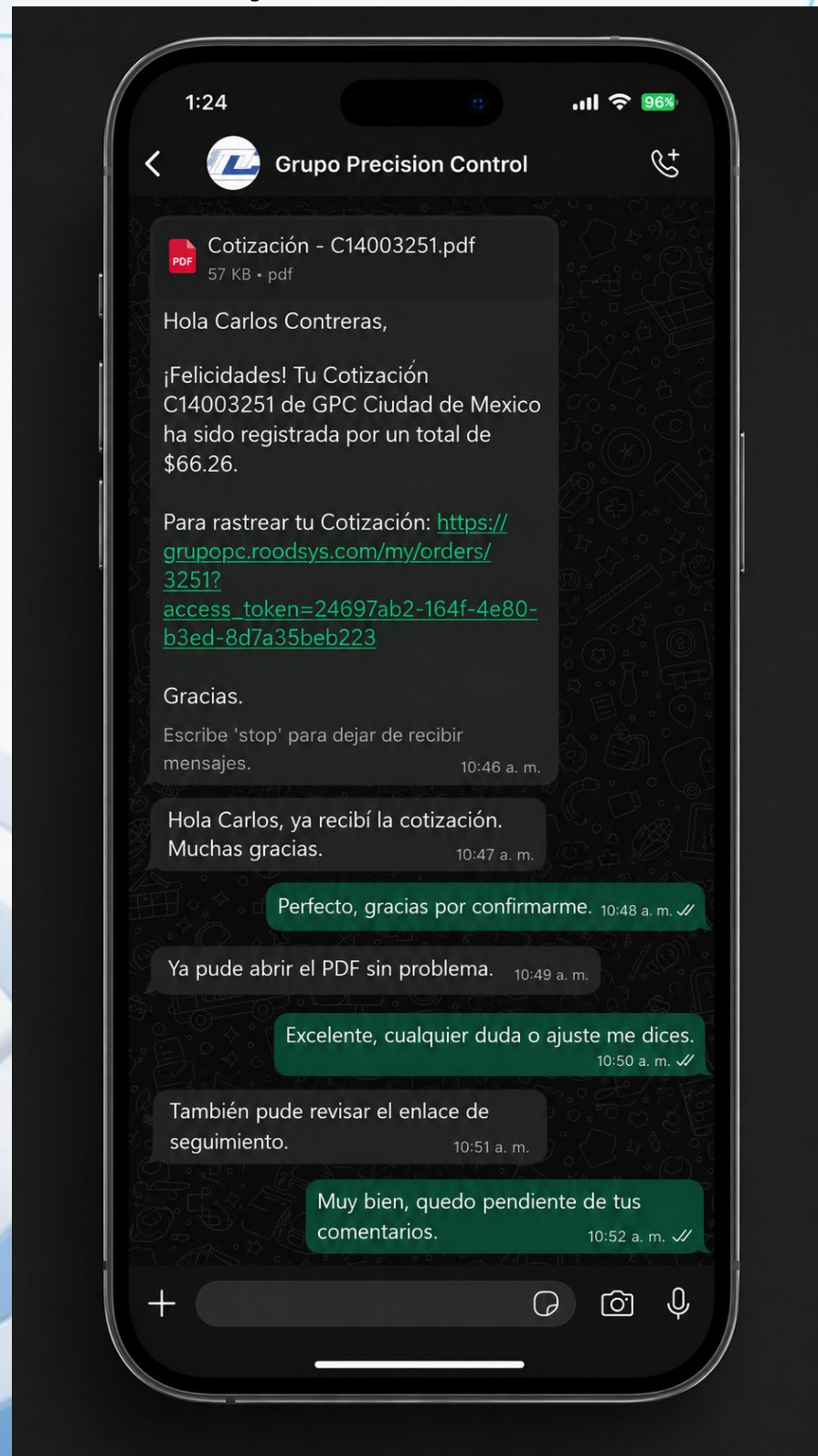
Communication history

Write a message...

Quando el Cliente da Click en el botón de Ver cotización en su correo electrónico y abre su cotización en el Portal

Avance Comercial

Confirmar que el cliente recibió la cotización (Whatsapp)



Quotations / Quotation C20005311

\$ 37.40

[View Details](#)

Quotation - C20005311
Communication history

Your contact
Administrator
[Send message](#)

Powered by odoo

Quotation - C20005311 (USD)

Sale Information		Invoicing and Shipping Address			
Date:	05/21/2026	Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar			
Expiration Date:	06/20/2026	CMX Mexico			
		+52 55 5555 5555			
		correo_contacto@prueba.com			

Products	Quantity	Unit		Amount
		Price	Taxes	
BAT BU12-12 Bateria BU12-12 CAP.12V 12AMP 20H incluye terminal T2 para instalacion en equipo de respaldo	1.00 Units	\$ 32.24	16%	\$ 32.24
Untaxed Amount				\$ 32.24
VAT 16%				\$ 5.16
Total				\$ 37.40

(USD)

Communication history

Write a message...

Quando el Cliente da Click en la liga de su mensaje de Whatsapp y abre su cotización en el Portal

Avance Comercial

Confirma que el cliente recibió la cotización manualmente



Líneas de la orden | Productos opcionales | Creador de cotizaciones | Otra información | Inteligencia comercial | Seguimiento | Seguimiento del vendedor | **Avance comercial**

ETAPAS

- Presupuesto consultado por el cliente?
- Recepción de cotización validada manualmente?
- Validar la recepción del cliente** **2**
- Estrategia de cierre ejecutada?

DETALLES DE LA VALIDACIÓN

Actividad de cierre realizada por?	Administrator
Fecha de actividad de cierre?	21/05/2026 21:40:23
Tipo de actividad de cierre?	Llamada de cierre

Confirmación

¿Está seguro de que desea confirmar manualmente que el cliente ha recibido este presupuesto?
Esta operación no se puede revertir.

De acuerdo Cancelar

1

La confirmación manual requiere autorización de su gerente de ventas

Convertir Cotización a Pedido de Venta (Confirmar)



Confirmar

Enviar por correo electrónico

Vista previa

Cancelar

Cambiar al responsable de la decisión

Proceso de venta completo.

La cotización ya incluye los datos de contacto del destinatario, la competencia, la persona encargada de la toma de decisiones y una estrategia de cierre documentada.

C20005311

Oportunidad del vendedor %  0

Cancelar Cotización



Confirmar Enviar por correo electrónico Vista previa **Cancelar** Cambiar al responsable de la decisión Cotización Cotización enviada Orden de venta Enviar mensaje Registrar un

Proceso de venta completo.
La cotización ya incluye los datos de contacto del destinatario, la competencia, la persona encargada de la toma de decisiones y una estrategia de cierre documentada.

C20005311

Oportunidad del vendedor % 0
★★☆

RESUMEN COMERCIAL

Probabilidad ponderada (%) ?	50.00
Avance del procedimiento comercial (%) ?	100.00
Cliente	Mi empresa de Prueba, Contacto para Cotizar, CMX, México – COVC740428CM8

Odo

Motivo de pérdida Existencias ó tiempos de entrega

Nota de cierre No podemos entregar a tiempo
Falta Prpducto en la bordega

2

Marcar como perdido Cancelar

De Cotización a Orden de Venta



1. Listas de precios y control de descuentos



Respetar la lista de precios seleccionada y evitar precios por debajo del mínimo permitido.

2. Mapeo Estratégico



Completar los datos de la pestaña de inteligencia comercial para aumentar el % de Avance Comercial y la Probabilidad ponderada.

3. Ensamblaje



Utilizar el Creador de cotizaciones para armar un presupuesto adecuado al cliente y a la situación comercial.

4. Seguimiento



Confiar en las cadencias automáticas para mantener al cliente involucrado sin trabajo manual extra.

Cierres más rápidos. Trazabilidad total. Rentabilidad protegida.