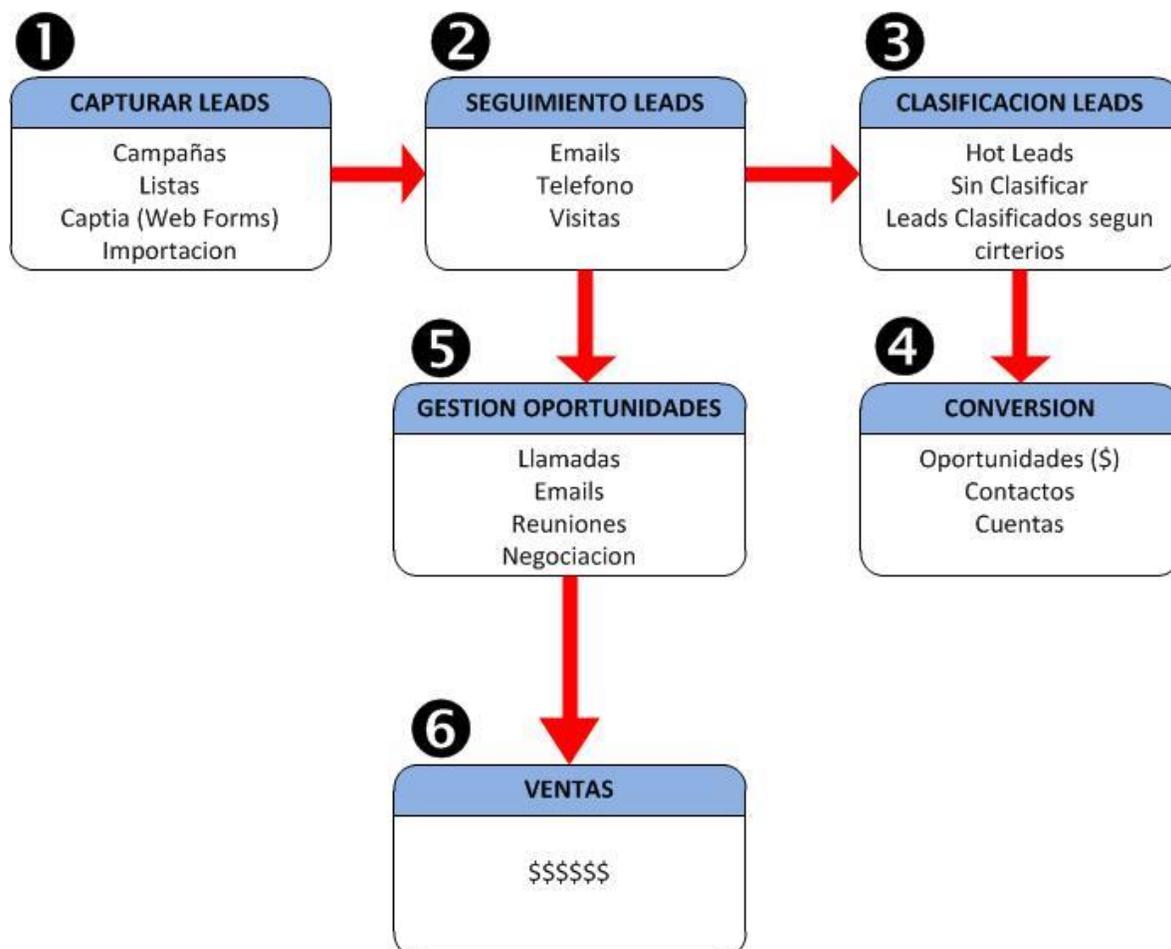


VENTAS



① Capturar Leads

Capture Leads de diferentes canales hacia QuieroCrm. (WebForms, Importación, listas,etc)

② Seguimiento de Leads

Efectúe el seguimiento de los leads capturados, a través del registro de emails, llamadas telefónicas, visitas, etc.; registrando el historial de cada uno.

③ Clasificar Leads

Tras el seguimiento de los leads, filtre aquellos que pueden estar interesados en el producto / servicio que ofrece.

④ Conversión

Una vez identificados los negocios con cada lead, conviértalos en cuentas, contactos y oportunidades de ventas.

⑤ Gestionar oportunidades

Realice el seguimiento detallado del Forecast de ventas, clasifíquelas oportunidades en diferentes estadios, indentificando así muy fácilmente, las oportunidades de negocios en tiempo real.

⑥ Ventas

Identifique y registre las oportunidades ganadas, dando paso a la generación de la factura de productos y servicios.