

CAPÍTULO DE INICIACIÓN

Módulo de Primeros pasos



Contenido

1. INTRODUCCIÓN	2
2. CONCEPTOS BÁSICOS	3
2.1 ACCESO A LA HERRAMIENTA BIZ360	3
2.2 INTERFAZ GRÁFICA Y PREFERENCIAS	4
2.3 SISTEMA DE CORREO	6
2.4 C.R.M. (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)	8
2.5 PROYECTO	14
2.6 INFORMES	16
2.7 RED SOCIAL	18
3. OPERATIVIDAD BÁSICA	21
3.1 EMPRESA	21
3.2 PLAN DE CONTABILIDAD	21
3.3 USUARIOS	23
3.4 CONFIGURACIÓN DE CORREO	26
3.5 DEPARTAMENTOS	27
3.6 EMPLEADOS	27
3.7 PRODUCTOS	28
3.8 CLIENTES	29
3.9 PROVEEDORES	31
3.10 EJERCICIOS FISCALES	31
3. VENTA BÁSICA	40

1. INTRODUCCIÓN

A continuación ponemos los datos para consultar la base de datos de este modelo ficticio de éxito y explicamos los pasos para la introducción de la información. La explicación detallada de cómo se realizan cada una de las acciones que vas a observar aquí están detalladas en la guía de usuario que se te entregará e el momento de la adquisición del producto. Aquí se pretende que se familiarice con el entorno y la facilidad de manejo.

Este documento consta de dos partes:

Conceptos básicos

Se hace un revisión al acceso a la herramienta, a la interfaz gráfica y las preferencias (de usuario y empresa), al sistema de correo, al modulo de relación con los clientes y proveedores (CRM), a los proyectos y a los informes.

Operatividad básica

Implementaremos el caso práctico de NEWINOVA (CreativesolutionS) y realizaremos los primeros pasos como configurar la compañía, dar de alta a los usuarios y empleados, configuración de los departamentos, creamos productos, clientes , proveedores, los periodos del ejercicio fiscal del año 2013 y realizamos una venta y una compra, como operaciones básicas de una empresa.

2. CONCEPTOS BÁSICOS

2.1. Acceso a la herramienta BIZ360

Es una aplicación SaaS y el acceso es a través de una página web. El link de la herramienta es: http://biz360.com.es:8069. Al darte de alta generas el usuario administrador de la compañía y el nombre de tu plantilla.

Para el acceso a la herramienta, se introduce el usuario en la parte Username y la contraseña en la parte de Password. Al acceder al programa se aconseja pulsar F11 (pantalla completa en Windows) para tener una mejor visualización.

- URL: biz360.com.es:8069

- Acceso: Usuario: flex_admin#TU_PLANTILLA Pass: TU_PASSWORD

El ejemplo se hace con una empresa ficticia que puede ser consultada si se desea.

PERSONA	USUARIO	CONTRASEÑA
	flex_admin#creativesolutions	admin
Luís (CTO)	Luis#creativesolutions	Luis
Jesús (Ventas y marketing)	Jesus#creativesolutions	jesus
Carlos (técnico SaaS)	Carlos#creativesolutions	Carlos
Salvador (Administración)	Salvador#creativesolutions	Salvador
Pepe (dirección y estrategia: CEO)	Pepe#creativesolutions	Рере

El usuario flex_admin no está relacionado con ninguna persona real. Este perfil solo se utiliza cuando se tiene un gran conocimiento sobre el sistema y con asesoramiento de OMS ya que tiene acceso a ciertos parámetros complicados de modificar. Se aconseja no utilizar el usuario flex_admin para tareas de administración de datos.



En ocasiones y, en función del medio de acceso y del explorador de internet a través del cual accedas a la herramienta, puede que se tenga que realizar una actualización en la barra de direcciones, aunque esta solo se realizará la primera vez que accedas al BIZ360.

← → C ☆ 🗋 www.biz360.com.es:8069/?db=0

Cuando accedes poniendo la URL ya mencionada, aparece, como se observa en la imagen anterior, un añadido que se debe modificar en función del nombre de tu plantilla. En el caso de la empresa del manual, se debería de sustituir el "0" por "creativesolutions". Una vez sustituido se pulsa "Intro", para acceder a la nueva dirección y, a partir de ahí, simplemente se debe añadir el usuario y la contraseña para acceder a nuestra plantilla, como se hace normalmente.

← → C f L www.biz360.com.es:8069/?db=creativesolutions

☆ =

=

2.2. Interfaz gráfica y preferencias.

Mensajería Portal Ventas I	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes Más 🛪 🗾 🖂 🎑 Flex Admin	• *
	Bandeja de entrada	Э
NewINnoVA	Redactar un nuevo mensaje o Escribir a mis seguidores	
Creativesolutions	Compartir con mis seguidores	
Mensajería Bandeja de entrada	¡Buen trabajo! Su bandeja de entrada está vacía.	
Para: mí	Su bandeja de entrada contiene los mensajes privados o correos electrónicos	
Por realizar Archivados	que sigue.	
Organizador Calendario		
Contactos		
Notas		
Mis grupos Whole Company		
Unir un grupo		
Con tecnología de Open Mind Svstems		

A continuación explicación de la interfaz, identificado por colores sobre la imagen.

Barra de herramientas principal (superior):

- *Izquierda* (*color rojo*): ítems de navegación principal. Seleccionan el escenario.
 - Mensajería, Ventas, Proyectos, Contabilidad, Compras, Almacén, Marketing, Recursos Humanos, Conocimiento, Tools (herramientas), Informes, Mas (solo incluye configuración)...
 - Estos escenarios se ven desde Flex_admin, pues tiene acceso a todos los módulos con permiso de administrador.

- *Derecha* (*color violeta*): todo lo relacionado contigo como usuario (zona horaria, redactar mensaje de forma rápida, configuración de preferencias...)

Logo de la compañía (color verde): En este caso NewINnoVA.

Menú secundario (a la izquierda en <u>color azul</u>); depende del "escenario" donde te encuentras y tiene los links a las diferentes acciones que puedes realizar en este escenario.

Explorador (color negro); depende del "escenario", del menú secundario y del "perfil".

Visualización de datos Combo (por defecto), lista e ítem (formulario). Esto es variable según el escenario. Las opciones también cambian en función de la vista seleccionada.
 Herramienta de búsqueda (Avanzada) y filtrado. (*color naranja*)

Pantalla de visualización de datos (*color amarillo*). Aquí se visualiza la información seleccionada a través de los menús y submenús.

A continuación observamos las preferencias de usuario y compañía:

Para un usuario:

- Modificación de zona horaria y lenguaje (inglés, francés, alemán y castellano).
- Añadir mi foto.
- Seleccionar la empresa a la que pertenece.
- Elegir que quieres recibir al mail del que hablamos en el siguiente video.
- Modificar el mail y la firma.

Cambiar mis preferencias ×									
Flex Admin (flex_admin)									
Idioma	Spanish / Es	pañol 💌	Zona horaria						
Compañía	NewINnoVA		Equipo de ventas por defecto	▼					
Preferencias de Recibir feeds por correc Email Firma	email electrónico	Incoming Emails and Disc	ussions	.					
Guardar o Cancela	r			.::					

Para la compañía:

- En configuración, compañías:
 - Modificación el logo y nombre.
 - Añadir información (general, bancaria...).
 - Modificar el pie de informe y visualizarlo una vez se haya rellenado la información relativa a la empresa. Para personalizar la cabecera contacte con Open Mind Systems.

Mensajería Portal Ventas Proyect	os Contabilidad Compras Al	macén Marketing Recursos humanos	Conocimiento Tools Inform	nes Más 👻 🖂 🔺	👤 Flex Admin 👻
Co	mpañías / NewINnoVA				
NewINnoVA	uardar o Descartar				
CreatiVeSolutioNs					
	Nombre	de la compañía	ſ	Previsualizar encabezado/pie de	
Configuración Sales		/INnoVA	l	pagina	
Compras	Compañía matriz				-
Almacén					
Project	Información general	Configuración Pagos fuera de plazo			
Contabilidad					
Recursos humanos	Dirección	C/ Sancho	Teléfono	868 91 91 19	
Marketing		13, 2º1ª	Fax	868 91 91 20	
Conocimiento		Barcelona 08014 V	Email	info@newinnova.com	
Configuraciones Generales		08014	ID de impuesto		
Compañías		España	 Pogistro do compañía 		
Compañías	Lema de la compañía	liderando el progreso	Registro de compania		
Arbol de la compañia	Sitio web				
Usuarios		www.newintova.com			
Usuarios	Cuentas hancar	iae			
Traducciones	Cucintus buricui	100			
Cargar una traducción	Número de cuenta	Divisa Nombre del banco	Mostrar en Informes	Propietario cuenta	
	Añadir un elemento				
Con tecnología de Open Mind Systems	Configuración d	e pie de informe			

2.3. Sistema de correo.

Cada usuario tiene *dos correos* en su perfil: Email (es el mismo que hay en preferencias del perfil) y Alias. El usuario y el alias están relacionados. ¿Cuál es la diferencia entre ambas direcciones de correo? Cada usuario del BIZ360 tiene al menos una dirección email asociada.

Email: mail primario/personal ya que, cada usuario nuevo en el sistema tiene una cuenta de correo personal inicial antes de comenzar. Funciones: reset inicial de la contraseña dada por el usuario flex_admin al crear el usuario por parte del mismo usuario la primera vez que se conecta al BIZ360 (send an invitation email), y redireccionamiento a su cuenta primaria personal desde el BIZ360 (Nada, emails de entrada, emails de entrada y discusiones, o todos los mensajes).

 Alias: Este correo "corporativo" se crea automáticamente a partir del loging de mi usuario y el alias del dominio del "usuario@dominio_de_sistema". Este correo debe existir y tiene que estar configurado para que funcione. Aquí las preferencias.

	Nombre Carlos (teci	nico SAAS and SE	CURIT	Send an invitation email
7.12	Usuario			
	carlos			
Compañía	NewINnoVA	• 🖻	Activo	
Preferencias	Permisos de acceso			
Idioma	Spanish / Es	spañol		
Zona horaria				•
Recibir feeds po	or correo electrónico	Incoming Emails and Discussions		•
Email		mio_personal@personal.es		
Equipo de venta	as por defecto			•
Alias		carlos@localhost		
Firma				

NOTA: ES PELIGROSO poner como mail personal el mail que se me genera automáticamente en el BIZ360 ya que puede crear un bucle infinito de mensajes a menos que no reenvíes nada a tu correo personal desde el BIZ360. *Si ambas direcciones (email y alias) son la misma, deberías seleccionar que no se reciban mensajes por email para que no se reenvíe nada.*

La pantalla de configuración de correo te permite modificar ciertos parámetros en relación al correo. La supervisión de OMS en estas operaciones es de vital importancia si no tienes aún los conocimientos adecuados. En resumen, si tu correo es, por ejemplo, jose@minegocio.es, el alias del dominio será "minegocio.es" y tu usuario debería ser "jose".

Mensajería Portal Ventas	Proyectos Contabilidad	Compras Almacén	Marketing R	lecursos humanos	Conocimiento	Tools Ir	nformes	Más 👻	A	🔲 Flex Admin 👻 个
	Aplicar o Cance	lar								
NewINnoVA	Configuracion	es Generales								
CreatiVeSolutioNs	Encontrará más opcior recordatorio de pagos,	nes en los detalles de su etc. 🏽 🆓 Configurar da	compañía: direct atos de su com	ción para la cabece 1pañía	a y pie, textos d	Ð				
Configuración	Opciones	Gestionar varias	compañías							
Sales	Email	 Configurar s 	ervidores de c	correo saliente						
Compras		Alias del dominio	localhost							
Almacén		- Configurar la	a pasarela de	correo electrónio	o entrante					
Project	Acceso portal	Activer of portal	la alianta							
Contabilidad		Activar el portal	se cliente	utuanaño deede la r	daina da ininia d					
Recursos humanos			cimiento de la cu	ontrasena desde la p	agina de inicio d	e sesion				
Marketing	Notas									
Conocimiento		Usar pads colab	Balivos (etherpad	1) •						
Configuraciones Generales		I Usar distribución	i iiure para las no	uas						
Compañías	Importar/Exportar	Permitir a los us	uarios importar d	atos desde archivos	CSV					

2.4. CMR (Customer Relationship Management)

(Se aconseja no utilizar el usuario flex_admin para tareas de administración de datos)

En el escenario de mensajes, aparece el link contactos, y aquí puedes encontrar a todos los contactos que tienes. Cada contacto puede ser configurado, en función de ventas y compras, como *cliente, proveedor* o *ninguno* de los dos (compañeros de trabajo...). En la pestaña de ventas lo primero que se hace es crear un contacto (cliente). ...). Si desplegamos la herramienta de filtro podemos seleccionar clientes o proveedores y esto implica un filtrado respecto de esta pestaña de contactos.

En la pestaña de ventas lo primero que se hace es crear un contacto (cliente). Primero tienes que elegir si es una *compañía* o un *trabajador* en concreto, aunque pueden estar relacionados y ser trabajadores de esa compañía. Se pueden añadir *etiquetas* a los contactos para buscarlos y reconocerlos fácilmente junto con toda la información general (dirección de contacto, correo, teléfono...). Nótese en el ejemplo se realiza con flex_admin, y esto no debería ser así en una empresa real.

Mensajería Portal Ventas Pr	oyectos Contabilidad	Compras Almacén	Marketing Recursos hu	imanos Conocimiento To	ols Más - 🖂 🗚	🔲 Flex Admin 👻 📫
	Clientes / Nuev	0				
NewINnoVA	Guardar o Descar	tar				
CreatiVeSolutioNs						
	Non	nbre (🗏 ¿Es una e	mpresa?)		Reuniones	s Llamadas
Ventas				in		Oportunidades
Clientes		ກດວກິໄວ			Presupu	estos y pedidos
Iniciativas		npania		•		
Oportunidades	Tay			•		=
Presupuestos	Dirección	Street		Puesto de trabajo	e.g. Sales Director	
Contratos				Teléfono	e.g. +32.81.81.37.00	
After Cale Convises		ZIP	City	Móvil		
Reclamaciones		State		▼ Fax		
Mesa de ayuda (helpdesk) y		País		Email		
Payment Follow-up	Sitio web	e.g. www.oper	mindsystems.com.es	Titulo		
My Follow-Ups				Indio		v
Llamadas telefónicas						
Llamadas registradas	Notas internas	Ventas & Compras	Seguimiento de pagos	Contabilidad Historial	Perfiles Avisos	
Llamadas planificadas	Put an internal note	2				
Tiempo v materiales a facturar						
Pedidos de venta a facturar						
Albaranes a facturar						
Contratos a renovar						10
Products						
Productos Con tecnología de Open Mind						
Systems						T

A continuación tenemos Iniciativas y Oportunidades. La iniciativa requiere tu participación e implica el ofrecimiento de un producto o servicio a un cliente potencial. La oportunidad se produce cuando un cliente te pregunta por algo. Esto implica que ya hay un *interés por parte del cliente* de, al menos un 1%, y este es el momento de paso de iniciativa a oportunidad pues hemos recibido un feedback por parte del cliente.

Al crear la iniciativa se asigna o se crea un *cliente*, un *comercial* que es quien la crea (y/o equipo de ventas) y existen opciones de Mail masivos y campañas de marketing asociadas a todas las iniciativas que lo tengan asignado. El cliente puede ser seleccionado entre los existentes o puede ser creado de forma rápida directamente desde aquí si es nuevo.

Mensajería Portal Ventas I	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humano	os Conocimiento Tools Más * 🛛 🖌 💭 Flex Admin * -
	Iniciativas / Nuevo	
NewINnoVA	Guardar o Descartar	
CreatiVeSolutioNs		Nuevo Oportunidad Muerta
Ventas Clientes	Asunto Iniciativa de ejemplo	Planificar/Registrar llamada
Iniciativas Oportunidades Presupuestos	Nombre de la compañía Cliente	Nombre de contacto
Pedidos de ventas Contratos After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y Payment Follow-up My Follow-Ups Liamadas telefónicas Liamadas registradas	Dirección Administrator Carlos (tecnico SAAS and SECURITY manager) Empresa Empresa Empresa, Antonio Filex Admin Jesús (Ventas y Marketing) Luís (C.T.O.) Buscar más	Email Función Teléfono Móvil Fax Prioridad Normal
Llamadas planificadas Invoicing Tiempo y materiales a facturar Pedidos de venta a facturar Albaranes a facturar Contratos a renovar Productos Droductos Con tecnología de Open Mind Systems	Equipo de ventas Crear y editar Notas internas Información extra	Categonas

La iniciativa queda registrada en tu calendario.

s Contabilidad	d Compras Alı	macén Marketing	Recursos humano	os Conocimiento	Tools Inform	ies	Más 👻		M	4)		Flex	Admi	in 👻
amadas pla	anificadas				Q									C	
														Ë	
	Ноу	octubre 2013		D)ía Semana		Mes				octi	ubre 2	013		_
lunes	martes	miércoles	jueves	viernes	sábado	Ì	domingo		lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
30	01	02	03	04		05		06		01	02	03	04	05	06
									07	08	09	10	11	12	13
									14	15	16	17	18	19	20
									21	22	23	24	25	26	27
									28	29	30	31			0.3
07	08	09	10	11		12		13			100	- 27	10	- 69	
									Res	pon	sabl	e			
									🔳 J	lesús	(Vei	ntas	y Mar	ketin	g)
14	15	16	17	18		19		20							
		14:20 Iniciativa de ej													
21	22	23	24	25		26		27							
		20	21	20											
28	29	30	31	01		02		03							
	s Contabilidad amadas pla unes	S Contabilidad Compras All amadas planificadas Hoy Image: Second se	s Contabilidad Compras Almacén Marketing amadas planificadas Hoy octubre 2013 Lunes martes mércoles 30 01 02 30 01 02 4 07 08 09 14 15 16 14 22 23 21 22 23 28 29 30	S Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humano amadas planificadas Hoy octubre 2013 Lunes martes mércoles jueves 30 01 02 03 07 08 09 10 14 15 16 17 14020 Inicistiva de e1 12 24 28 29 30 31	S Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento amadas planificadas	S Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Information amadas planificadas 	Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes amadas planificadas Hoy octubre 2013	a Contabilitéd Compras Almacé Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes Más • amadas planificadas recursos humanos Conocimiento Tools Informes Más • Image: martes octubre 2013 Dis Gemans Mes Image: martes miércoles jueves viernes sábado domingo 30 01 02 03 04 05	Contabilida Comprise Almacén Marketing Recursos humanos Concerniento Tool Informes Más + amadas planificadas	Contabilida Connorma Marketing Recursos humanos Concerniento Total Informes Más * amadas planificadas	a Contabilidad Comparis Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Totos Informes Más • Image: Contabilidad amadas planificadas	Source builded Compare Almacén Marketing Recursos humanos Consostimiento Totol Informes Más Image: Consosti and	Source Almacén Marketing Recursos humano Concisimient Total<	Source Almacén Matketing Recursos humano Concisiente Tods Informe Mas • Image: Concentration of the concentrate of the concentrate of the concentrationo	a Contabilidad Comprise Marke finite Marketing Recursos humanos Concerniento Totos Informes Más C <th< th=""></th<>

Se puede asociar a este documento una *planificación o registro de una llamada* al cliente de forma directa sobre el calendario, como se observa en la parte superior izquierda de la pantalla. Esto puede formar parte de cualquier negociación inicial hasta que se gana o se pierde el cliente potencial.

La iniciativa se puede convertir a oportunidad si el cliente muestra interés o cancelar el caso si desea prescindir de nuestros servicios (ambas situaciones quedan registradas en el sistema para su posterior análisis).

Mensajería Portal Ventas	Proyectos Contabilidad Compras	s Almacén Marketing Re	ecursos humanos Conocimiento Too	ls Más –	🖂 🔺 🚺 Flex Admin 👻 🔒
	Iniciativas / Iniciativa	de ejemplo			
NewINnoVA	Editar Crear	Adjur	nto(s) - Más -		2/2 🔶 🔶 🔳
CreatiVeSolutioNs	Convertir a oportunidad Convertir a opor	Cancel Case		Nu	evo Oportunidad Muerta
Ventas Clientes	Convertir a oportunid	ejemplo			Planificar/Registrar llamada
Iniciativas Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos After-Sale Services	Nombre de la compañía Cliente Dirección	Empresa Empresa c/ Una cualquiera, 23 Aquella España	Nombre de contacto Email Función Teléfono Móvil Fax	, 1234456	E
Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y Payment Follow-up	Comercial F Equipo de ventas	Flex Admin	Prioridad Categorías	Normal	
My Follow-Ups Llamadas telefónicas Llamadas registradas Llamadas planificadas	Notas internas Informa	ación extra			
Involeing Tiempo y materiales a facturar Pedidos de venta a facturar Albaranes a facturar Contratos a renovar Products Drotuetoe Con tecnología de Open Mind Systems	Oportunidad crea Empresa. Em Itapa. Nuevo Ingreso esti Comercial: F Flex Admin updated	Send a message ida ipresa imado: iex Admin document - hace menos de un minut	o Log a note	☆ 윤	Siguiendo Oportunidad ganada Debates Iniciativa creada Oportunidad perdida Etapa cambiada Iniciativa a oportunidad

Al convertir a oportunidad te muestra diversas opciones. Se puede fusionar con alguna oportunidad ya existente o convertir en oportunidad exclusiva. En este segundo caso se enlaza con el cliente existente, se crea un nuevo cliente (si no existe) o puede no enlazarse a ningún cliente en particular.

Ahora ya no tenemos ninguna iniciativa, pero tenemos una nueva oportunidad. Accedemos a esta a través del menú y la abrimos en modo kanban.



Esta oportunidad puede arrastrase con el ratón por las distintas fases (por defecto son: Nueva, Calificación, Propuesta, Negociación, Ganado y Perdido, aunque estas se pueden modificar) y también tiene un menú desplegable al clicar sobre la flecha donde hay diversas opciones como cambiar el *color* (para poder diferenciar diferentes oportunidades), *borrar*, *planificar o registrar una llamada*, *programar una reunión*...etc...

En modo formulario aparecen, entre otras, las mismas opciones que en el modo de edición en Kanban. Al planificar una llamada se asigna un comercial y aparecen varias opciones una vez creada. Desde esta se puede convertir a oportunidad (si no has creado previamente una iniciativa, cosa que pasa habitualmente cuando un alguien te contacta de forma directa) y programar una nueva llamada o una reunión. También se puede marcar como ganada o perdida en cualquier momento, e incluso convertir de forma directa a presupuesto (pero esto se tratará después, en relación con la contabilidad).

Mensajería Portal Ventas Pro	oyectos Contabilidad Co	ompras Almacén Marketing Re	cursos humanos Conocimiento Too	ols Más -	🖂 🛕 👤 Flex Admin 👻
NewINnoVA CreatiVeSolutions	Editar Crear Marcar ganado Ma	Adjun	to(s) + Más +		III IIII IIIII Nuevo
Ventas Clientes Iniciativas	Iniciativa o 0,00 € en 0%	de ejemplo		Planificar/	Registrar llamada Reunión
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos	Cliente Email Teléfono	Empresa 1234456 Elex Admin	Acción siguiente Cierre previsto Prioridad	15/10/201	3
Atter-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y Payment Follow-up My Follow-up	Equipo de ventas	niciativa Recaudación de fondos	Gategorias		
Llamadas telefónicas Llamadas registradas Llamadas planificadas					
Invoicing Tiempo y materiales a facturar		Send a message	D Log a note		Siguiendo
Pedidos de venta a facturar Albaranes a facturar Contratos a renovar	Flex Admin up	onvertida a oportunidad odated document - hace un minuto - Me gust t to Empresa.	a	☆ & ^ ^	 Oportunidad ganada Debates Iniciativa creada Oportunidad perdida
Products Productos Con tecnología de Open Mind Systems	Flex Admin up Oportunidad • Empres	odated document - hace un minuto - <mark>Me gust:</mark> d creada sa : Empresa	a	값 쇼	Etapa cambiada

La oportunidad se puede convertir a presupuesto si el cliente muestra interés o cancelar. El presupuesto se puede convertir a factura si el cliente muestra acepta o cancelar si no se cierra el trato. Todo queda registrado en un histórico y existe una relación de emails asociada muy fluida con clientes y proveedores.

La sección de reuniones y llamadas telefónicas tanto registradas como planificadas está totalmente relacionada con la parte anterior y se pueden registrar y planificar llamadas desde iniciativas, oportunidades y otros menús secundarios. También se puede generar una llamada de forma directa y de ahí generar la oportunidad ya que esto se suele dar en muchas empresas.

La llamada planificada se puede *realizar* o *cancelar*. Desde una llamada planificada se puede planificar otra llamada (asignándola a quien tu quieras), planificar una reunión y convertir a oportunidad (cuando generas una nueva llamada telefónica tienes la opción de convertir a oportunidad si es el primer contacto que se tiene con un cliente).

Mensajeria Portal Venta	as Proyectos Contabilidad	Compras Almacén N	Marketing Recur	sos humanos Conocimi	ento Tools Informes Más -	ĭ	🔺 👤 Fi	ex Admin 👻
	Planificar/Registra	r llamada				×		
NewINnoV						_		
CreatiVeSolutioNs	Acción	Planificar una llamada	×	Empresa	Empresa			Nuevo
Ventas	Resumen de la llamada	Iniciativa de ejemplo		leletono	1234456		rar llamada	
Clientes	Fecha prevista	15/10/2013 14:20:36 📑		Asignar a	Jesús (Ventas y Marketing)	· 🗠	Deveián	
Iniciativas				Equipo de ventas	Departamento de ventas	•	Reunion	
Oportunidades								
Presupuestos	Concretar fecha de reunión							
Pedidos de ventas								
Contratos								
After-Sale Services								
Mesa de avuda (helpdesk)								
Payment Follow-up My Follow-Ups	Planificar Ilamada o O	Cancelar						
Llamadas telefónicas								

– 12 –

La llamada registrada no se puede *realizar* o *cancelar*, pues ya ha sido realizada. Desde una llamada registrada se puede planificar otra llamada (asignándola a quien tu quieras), planificar una reunión y convertir a oportunidad.

Mensajeria Port	al Ventas	Proyectos	Contabilidad	Compras	Almacén	Marketing	Recursos humanos	Conocimiento	Tools	Más 👻	M	A	👤 Flex Admin 👻 🔶
NewIN	Planifi	car/Regis	trar llamad	a								×	
CreatiVeSolutioNs	Acción Resume	n de la llamac	Registrar Iniciativa d	una llamada le ejemplo	1	•	Empresa Teléfono	Empresa 1234456					Nuevo
Ventas Clientes Iniciativas Oportunidades	Concreta	ar condiciones											Redition
Presupuestos Pedidos de venta Contratos	15												
After-Sale Service Reclamaciones Mesa de ayuda (l	e Registr	ar Ilamada	D Cancelar				_	-					

Respecto de la configuración del equipo de ventas.

Mensajería Portal Ventas Pr	oyectos Contabilidad Co	npras Almacén Marketing Re	cursos humanos Conocim	iento Tools Informes	Más 👻 🔤 🔼 FI	ex Admin 👻						
	Equipos de / D	epartamento de ventas										
NewINnoVA	Editar Crear	Editar Crear Adjunto(s) • Más •										
CreatiVeSolutioNs	Equipo de ventas	Departamento de ventas	Je	fe de equipo								
<mark>/entas</mark> Clientes	Equipo padre Código	Sales	He	orario de trabajo ctivo								
Iniciativas Oportunidades	Equipo de ventas	Etapas Notas										
Presupuestos Pedidos de ventas	Seleccione etap	oas para este equipo de	ventas									
Contratos	Nombre de etapa	Probabilida	1 (%)	Estado relacionado	Тіро							
fter-Sale Services	 Nuevo 		0,00	Nuevo	Ambos							
Reclamaciones	 Oportunidad 		20,00	En Proceso	Iniciativa							
iviesa de ayuda (neipdesk) y	 Muerta 		0,00	Cancelado	Iniciativa							
ayment Follow-up	 Calificación 		20,00	En Proceso	Oportunidad							
wy ronow-ops	 Propuesta 		40,00	En Proceso	Oportunidad							
lamadas telefonicas	 Negociación 		60,00	En Proceso	Oportunidad							
Llamadas planificadas	Ganado		100,00	Cerrado	Oportunidad							
voicina	 Perdido 		0,00	Cancelado	Oportunidad							
Tiempo y materiales a facturar												
Pedidos de venta a facturar		Send a m	essage o Logia note		Sequir							
Albaranes a facturar	0.0-1	Transford			Seguir a este equipo de							
Contratos a renovar	Admini	strator updated document - Fri Jul 12 2013 0	0:41:21 GMT+0200 • Me gusta	z.	ventas para rastrear automáticamente los							
Products					eventos asociados a los usuarios de este equipo.							
Productos					Un er en labor - A Werdie etere							
Configuración					Un seguidor Anadir otros							
Con tecnología de Open Mind Systems					Administrator X							

Cada oportunidad se relaciona a un comercial o a un equipo de ventas. Es interesante crear diferentes equipos de ventas en función de tus necesidades. Por ejemplo podemos crear un equipo de marketing y otro de soporte al usuario, y tener ambos un equipo padre que sea el equipo de ventas. Puedes asignar un líder y añadir los miembros existentes. También puedes modificar las fases por las que debe pasar toda negociación.

Si a una oportunidad o iniciativa le asignas un subgrupo de venta, aparece la opción de "escalar" y esto implica que en principio, ningún integrante del grupo padre no ve lo que acontece. Si escalas, esta pasa a ser del grupo padre y todos los integrantes reciben una notificación.

2.5. Proyecto

El gestor de proyecto del BIZ360 es sencillo y permite de monitorizar todos los proyectos, internos y externos, facturables o no, las tareas asociadas, los recursos asociados, las incidencias y sobre todo el *timing* de ellos. Con el diagrama de Gantt, el BIZ360 resume claramente la evolución de los proyectos. Podemos configurar las fases de cada uno de los proyectos y también podemos tenerlo predeterminado en función de los procesos de nuestras empresa. A continuación un ejemplo de un proyecto interno (nuestra empresa es el cliente) ya que se trata de un proyecto de mantenimiento de nuestro proceso de producción.

Mensajeria Portal Ventas	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos hu	manos Conocimiento Tools Informes	Más 🔹 🔤 🧕 🔲 Flex Adm
	Proyectos / Nuevo		
NewINnoVA	Guardar • Descartar		: = 0
CreatiVeSolutioNs	Cerrar proyecto Pendiente Fijar como plantilla Cancel Pr	oject	En progreso Cerrad
Proyecto	Nombre del proyecto		Tareas Documentos
Proyectos	Proyecto de captación de client	es	Partes de horas Fases
Fases proyecto	☑ Tareas ☑ Partes de horas		Incidencias
Mis tareas	Privacidad / Visibilidad	Cliente	
Incidencias	Perpagrable de prevente	 Cliente 	•
-ong Term Planning Fases proyecto Planificación del equipo	Equipo Otra información Project Stages		
Planificación Fases planificadas	Agregar Nombre de la etapa	Estado relacionado	
Planificar tareas	Especificación	Pendiente	8
Facturación Contratos a renovar	° Diseño	En progreso	8
Facturar tareas	Desarrollo	En progreso	Û
Configuration Recursos	• Testeo	En progreso	- 8
	Realizado	Realizado	â
	Cancelado	Cancelado	-

Con los diferentes botones podemos, adjuntar archivos, crear tareas, hacer un parte de horas, definir o cambiar la fase del proyecto o asociar una lista de las incidencias registradas.

Con los diferentes botones podemos, adjuntar archivos, crear tareas, hacer un parte de horas, definir o cambiar la fase del proyecto o asociar una lista de las incidencias registradas. También podemos hacer plantilla de proyectos si observamos que se repite siempre. La gestión de los estados de los proyectos se con los botones, *Cerrar proyecto, Pendiente* o *Cancelar Proyecto*. La gestión de proyectos de BIZ360 le permite gestionar el flujo de las tareas en orden para conseguir tener las cosas hechas eficientemente (GTD, getting things done).

El gestor de incidencias de BIZ360 le permite administrar eficientemente cosas como las peticiones internas, errores de desarrollo de software, quejas de clientes, problemas en los proyectos, roturas de stock, etc.

Aquí la pestaña de "Mis tareas", donde se reflejan todas las tareas que se me asignan.

Mensajería Portal Ventas P.	royectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes Más * 🛛 💆 Flex Admin *
NewINnoVA creativeSolutions	Guardar o Descartar Análisis Especificación Diseño Desarrollo Testeo
Proyecto Proyectos Fases proyecto Tareas Mistareas Incidencias Long Term Planning Fases proyecto Planificación del equipo Planificación Fases planificadas Planificatareas Facturación Contratos a renovar Facturar tareas Configuration ▶ Recursos	Task summary Proyecto Asignado a Flex Admin Fase proyecto Base proyecto Intervention Descripción Delegación Información extra
Con tecnología de Open Mind Systems	0,00 Tareas delegadas Agregar

Lo mejor ejemplo será de definir un proyecto con las tareas que solemos hacer en la empresa y planificarlas juntos, en coordinación con OMS.

2.6. Informes

Tenemos una herramienta muy potente para conocer el estado actual de nuestro negocio a través de informes. Este escenario lo puedes encontrar en la pestaña "mas".

Para comenzar está la sección de Tableros, donde puedes encontrar todos los informes de los diferentes módulos de tu empresa (CRM, Ventas, Compras, Almacén...). Es interesante configurar tu propio tablero para conocer los informes que te permiten tomar las decisiones que depende de ti. Inicialmente está vacío.

Mensajería Portal Ventas I	Proyectos Contabilidad	Compras Almacén	Marketing Recursos humanos	Conocimiento	Tools Informes	Más 👻 🐱	🔺 👤 Flex Admin 👻 🄶
NewINnoVA CreativeSolutions	STATISTICS		- x				
Tableros Mi Tablero	60	Tu tablero persor	nal está vacio.				=
CRM Ventas	40	Para añadir su prin o gráfico y pulse 'A	ner informe al tablero, vaya a <i>ñadir al tablero'</i> en las opcio	cualquier menú, c nes de busqueda	ambie a vista list extendidas.	ta	
Compras Almacén		Puede filtrar y agru en el tablero.	par datos usando las opcion	es de busqueda a	ntes de insertarlo)	
Proyecto Contabilidad Recursos humanos							

Para añadir parámetros te paseas por los distintos escenarios (menús principales) y menú secundario que te interesen y con la herramienta de filtrado se selecciona el objeto de informe. A continuación un ejemplo de Ventas, donde te interesa controlar las oportunidades.

Mensajería Portal Ventas Proy	vectos Contabilidad	Compras Almacén	Marketing	Recursos humanos	Conocimiento T	ools Informes Más -	🖂 🔺 <u> </u> Flex Admin 👻
	Oportunidades	3				Q	(•)
NewINnoVA	Crear o Importa	ır				Filtros	🛢 Agrupar por
CreatiVeSolutioNs	Fecha creación	Oportunidad	Cliente	Fecha de la próxima acción	Acción sigu	ie Nuevo En Proceso Ganado	Comercial Equipo Etapa
Ventas Clientes Iniciativas	15/10/2013 14:09:08	Iniciativa de ejemplo	Empresa	15/10/2013		Perdido Unassigned Mensajes sin leer Assigned to Me Assigned to My Team(s)	Cliente País Prioridad Cierre previsto Referenciado por
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos							Campaña Canal Creación Sostrar
After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y						★ Filtros personalizados	Mostrar equipo de ventas Mostrar países
Payment Follow-up My Follow-Ups						→ Guardar filtro actual	
<mark>Llamadas telefónicas</mark> Llamadas registradas Llamadas planificadas						Búsqueda avanzada Añadir al tablero Informes/Tableros/Mi Table	ro
Invoicing Tiempo y materiales a facturar Pedidos de venta a facturar						CRM - Opportunities S Agregar	
Contratos a renovar							
Products Productos							
Con tecnología de Open Mind Systems				m			•

Al seleccionar la opción de "Añadir a tablero", automáticamente aparece en tu tablero personal.

Y, entonces, tu tablero personal quedaría de la siguiente manera.

Mensajeria Portal Ventas Pro	oyectos Contabi	lidad Compras	Almacér	n Marketing	Recursos h	umanos	Conocimier	nto To	ols Informes	Más 👻 🖻	z 🔺 👤 Flex Admin 👻
NewINnoVA creatiVeSolutioNs	CRM - Opp	portunities Se	arch						- ×	Restablecer	Cambiar diseño
Tableros Mi Tablero	Fecha creación	Oportunidad	Cliente	Fecha de la próxima acción	Acción siguiente	Etapa	Ingreso estimado	Tasa de éxito (%)	Comercial		
CRM Ventas	15/10/2013 14:09:08	Iniciativa de ejemplo	Empresa	15/10/2013		Nuevo	0,00	0,00	Flex Admin		
Compras Almacén Proyecto	15/10/2013 13:38:09	Mantenimiento informatico integral	Empresa			Nuevo	0,00	0,00	Jesús (Ventas y Marketing)		
Contabilidad Recursos humanos							0.00	0.00			
Sales Análisis de iniciativas Análisis de oportunidades							0,00	2,00			

Se le puede dar el nombre que te interese y te permite seleccionar el tablero de destino, pudiendo así modificar los tableros predefinidos de los distintos módulos (CRM, Ventas, Compras, Almacén, Proyecto, Contabilidad y Recursos Humanos). De esta manera puedes controlar en tiempo real lo parámetros más importantes de tu empresa en tu propio tablero y los mas característicos de cada sección en su tablero correspondiente.

A continuación ponemos el ejemplo del tablero de Ventas por defecto. En el observamos que hay referencias a Mis presupuestos y a Volumen mensual.

Mensajería Portal Ventas P	royectos Contabilidad	Compras Alm	acén Mark	teting Recurs	os humano	os Conocimiento	Tools Ir	nformes Más ~	🖂 🔺 <u> </u> Flex Admin 👻
									Cambiar diseño
	Mis presupuest	os					- 1	× Volumen mensu	al
Tableros	Número de pedido	Fecha	Cliente	Comercial	Total	Tipo de factura	Estado	Mes	•
Mi Tablero CRM								-	
Compras Almacén								-	
Proyecto Contabilidad					0,00				
Recursos humanos Sales									
Análisis de iniciativas Análisis de oportunidades									
Análisis de ventas Análisis de llamadas									

Posteriormente tienes un menú secundario para cada modulo donde puedes sacar un análisis especializado en función del módulo. A continuación un análisis de la oportunidad creada:

Mensajería	Portal	Ventas	Proyect	os Contabili	dad	Compras	Almacér	n Marketin	g F	Recursos humanos	Conc	ocimiento	Tools	Informes	Más 👻		A	👤 Flex Adr	nin 👻 🖆
			A	nálisis de	оро	rtunidad	es							Oportur	iidad 🗙 📑 Comer	cial X			07
New	INno	VA															•		?
CreatiVeSolu	utioNs		Gru	ро		# Oportun	idades	Ingresos previstos		Retraso de apertura	Tier el ci	mpo restan ierre	te para	Fecha sobrep	límite asada	Probab	ilidad	Ingreso estimado	
			F	lex Admin (1)		1		0,00	0,00			0,00		0,00				0,00
Tableros Mi Tablero							1		0,00										
CRM																			
Ventas																			
Compras																			
Almacén																			
Proyecto																			
Contabilida	d																		
Recursos h	iumanos																		
Sales																			
Análisis de	iniciativas																		
Análisis de	oportunida	ades																	
Análisis de	ventas																		
Análisis de	llamadas																		

Esto es muy útil cuando el número de oportunidades crece y dependen de varios comerciales distintos.

2.7. Red social

Existe una red social como un *twitter* y un *Facebook* entre los trabajadores de tu empresa. Te permite realizar seguimientos de documentos y grupos. Esta herramienta te permite establecer el *nivel de privacidad* y dar acceso en función de tu interés. Las opciones son;

- *Público*: accesible a todo el mundo (incluyendo clientes con el módulo portal).
- Privado; solo los seguidores invitados pueden leer los debates del grupo
- Solo grupo seleccionado: y selecciones el grupo autorizado.

En la pestaña de Mensajería puedes observar en el menú secundario la sección de Mis Grupos, donde ves los grupos a los que perteneces y también puedes crear uno. Por defecto hay un grupo; Toda la compañía.

Mensajeria Portal Ventas	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recu	rsos humanos Conocimiento Tools Informes Más 👻	🔄 🔺 <u> </u> Flex Admin 👻 🕇
	Unir un grupo	Q	() v
NewINnoVA	Crear		:: = 🗆
CreatiVeSolutioNs	Toda la compañia General announces for all employees.		
Mensajería Bandeja de entrada	Dejar de seguir		
Para: mí			
Por realizar			
Archivados			
Organizador			
Calendario			
Contactos			
Notas			
Mis grupos			
Whole Company			
Unir un grupo			

Al *crear un grupo* y volver a editarlo se puede asociar a una dirección de correo real de tal manera que cualquier mail que se reciba a esa dirección será enviado al grupo. Si creamos un grupo de ventas y le asociamos la dirección <u>sales_group@tu_dominio</u>, todos los comerciales que pertenezcan al grupo tendrán acceso al seguimiento del acontecimiento. Así puedes añadir seguidores en función de tu interés. También se les puede dar acceso a los clientes a través del portal al grupo.

Mensajería Portal Ventas Pr	royectos Contabilidad Compr	is Almacén	Marketing	Recursos humanos	Conocimiento	Tools	Informes	Más 👻	M	A	🚺 Flex	Admin 👻	Â
	Unir un grupo / Grupo	de ventas	5										
NewINnoVA	Guardar o Descartar								2/	2 🔶	•	=	
CreatiVeSolutioNs		lombre del gr	upo										
		Grupo d	le vent	as		123							
Mensajería Bandeja de entrada		lias grupo_	ventas	@localhost									
Para: mí		Topics disc	ussed in 1	this group									
Por realizar													
Archivados	Privacidad	Sólo	grupo seleco	cionado	•								
Organizador Calendario	Grupo autorizado	Recu	rsos humano	s / Empleado 🔹	12								
Contactos	Auto subscripció				•								
Notas													
Mis grupos Whole Company			Send a mes	sage to the group o	Log a note			í	Siqui	endo			
Unir un grupo	Discussion group created Flex Admin updated document - hace menos de un minuto - Me gusta						☆	æ	Jn seguidor Flex Ac	Añadir Imin	otros X		

Cada vez que se *crea un documento*, en la parte de abajo aparece un menú de red social en el que automáticamente pasas a ser un seguidor del documento por ser el creador (puedes hacer clic en UNFOLLOW para dejar de seguir), y también puedes invitar a otros usuarios (incluso de fuera del BIZ360, y se añaden como Partners, y se les enviarán todos los mails asociados), así como otros pueden convertirse en seguidores del documento (Elena y/o Aina). En el grupo se pueden enviar *mensajes* al grupo y loguear *notas* (no se recibe nada en el mail pero queda en el *histórico* del muro y podrá ser visualizado por todos los integrantes de este grupo). Esta herramienta es muy potente si se le da un enfoque correcto.

Mensajeria Portal Ventas Pro	oyectos Contabilidad Compras Alma	acén Marketing Recursos humano	os Conocimiento Tools Inform	ies Más ≁	🖂 🚨 👤 Flex A	Admin 👻				
	Iniciativas / Mantenimiento	informatico integral								
NewINnoVA	Editar	Adjunto(s) +	Más 👻			= 🗆				
CreatiVeSolutioNs	Convertir a oportunidad Cancel Case Nuevo Oportunidad									
Ventas Clientes Iniciativas	Mantenimier integral	ito informatico			Planificar/Registrar llamada					
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos After-Sale Services Reclamaciones	Nombre de la compañía Cliente Dirección	Empresa Empresa c/ Una cualquiera, 23 Aquella España	Nombre de contacto Email Función Teléfono Móvil Fax	, 1234456		1				
Payment Follow-up My Follow-Ups Llamadas telefónicas	Comercial Equipo de ventas	Jesús (Ventas y Marketing)	Prioridad Categorías	Normal						
Llamadas planificadas Invoicing Tiempo y materiales a facturar	Notas internas Inform Cliente existente. Nueva op	nación extra ortunidad de negocio.								
Pedidos de venta a facturar Albaranes a facturar Contratos a renovar Products Productos Confinuración Con tecnología de Open Mind Systems	Oportunidad creada - Empresa: Emp - Etapa: Nuevo - Ingreso estim - Comercial: Je Jesús (Venta y Marke	Send a message o Lo vresa ado: sús (Ventas y Marketing) tng) updated document - hace 20 minutos - Me	g a note	슈 윤	Seguir Un seguidor Añadir otros					

En este caso hemos creado una iniciativa desde el perfil del comercial para la posterior explicación de la operatividad que es, como todo lo que se hace en el BIZ360, un **documento**. En el lateral derecho de la zona de red social existen diversas *opciones de seguimiento* para cada usuario en su perfil. Al marcarlas recibirás una notificación por mail cuando se dé esa circunstancia. Por ejemplo, puede que el jefe de ventas querrá ser notificado cuando se gane una Oportunidad, y en ningún otro caso.

El inbox es un *portar central* que recoge todos los mensajes: los que son dedicados a ti personalmente (que aparecen en el menú secundario Para: mí) y los que te llegan por seguir grupos, documentos...que se recogen junto a los primeros en la Bandeja de entrada. También se puede administrar la notificación de mensaje entrante en el grupo al que pertenezca el mensaje y se modifica en ambos lugares a la vez, así que si se reconoce en uno, también se reconoce en otro. Los mensajes pueden ser marcados de tres diferentes formas en el inbox:

- Pasarlo a la lista de cosas por hacer (to-do list): Por realizar.
- Responder
- Marcarlo como hecho: desaparece del inbox y notificaciones de grupos pero queda en el histórico (Archivados) de donde no se pueden borrar.

Mensajería Portal Ventas F	royectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes Más * 🛛 🔁 🤷	<u> </u> Flex Admin 👻 🔷
	Bandeja de entrada	0 7
NewINnoVA	Redactar un nuevo mensaje o Escribir a mis seguidores	
CreatiVeSolutioNs	Compartir con mis seguidores	
Mensajería	Toda la compañia Welcome to Pepel Please help him/her take the first steps with OpenERP!	
Bandeja de entrada 🛛 🚹	Flex Admin updated document - Administrator , Carlos (tecnico SAAS and SECURITY manager) , Flex Marcar 'Por realizar' more notified - Hace una hora - Me gusta	
Para: mí		_
Por realizar		_
Archivados		_

3. Operativa básica

Desde el usuario administrador (flex_admin) realizamos la configuración inicial de la empresa realizando los siguientes pasos:

3.1. Empresa

Crear la empresa e introducir la información relativa a la misma: Se hace en el escenario de configuración (aparece al presionar Más) y en el submenú de Compañía.

- Los datos generales (dirección...)
- Los datos particulares (numero de cuenta de cobros y pagos...)
- El logo…clica sobre la imagen y pulsa "editar", así podrás explorar y buscar la imagen como se indica en la captura de pantalla siguiente.

Mensajería Portal Ventas Pr	oyectos Contabilidad Compras Alr Compañías / NewINnoVA	nacén Marketing Recursos humanos C	conocimiento Tools Inforn	nes Más * 🛛 🖌 🖌 Fi	ex Admin 👻
NewlNnoVA	Guardar o Descartar				
CreatiVeSolutions Configuración Sales Compras Almacén	Editar Nombre New No se ha seleccionado Compañia matriz	de la compañía ningún archivo.		Previsualizar encabezado/pie de página	
Project Contabilidad	Información general	Configuración Pagos fuera de plazo	Toléfano		
Marketing Conocimiento	Diector	C/ Sancho 13, 2º1ª Barcelona	Fax Email	868 91 91 19 868 91 91 20 info@newinnova.com	
Compañías Compañías Árbol de la compañía Usuarios	Lema de la compañía Sitio web	08014 España • Iiderando el progreso www.newinnova.com	ID de impuesto Registro de compañía		
Usuarios Traducciones Caroar una traducción	Cuentas bancari	as			
	Número de cuenta Añadir un elemento	Divisa Nombre del banco	Mostrar en Informes	Propietario cuenta	
Con tecnología de Open Mind	Configuración de	e pie de informe			

3.2. Plan de contabilidad

Seleccionar un Plan de contabilidad. Esto se realiza en el escenario de configuración (aparece al presionar Más) y en el submenú de Contabilidad. En un desplegable en la parte superior aparecen por defecto los planes contables de España.

Compras Almacén	Plan contable			
Proyecto	Plan contable	Plantilla		🗕 📥 Instalar más plantillas de cuentas
Contabilidad		hl/m de		
Recursos humanos		Num. de o	Configurable Account Chart Template	E
Marketing	No oo bo dofini		Plantilla PGCE completo 2008 Plantilla PGCE PYMES 2008	
Conocimiento	No se na defini	αο πιηξ	Plantilla PGCE Asociaciones 2008	ta compania

Se aconseja seleccionar el completo para un perfil ENTERPRISE, poder realizar la contabilidad de forma integral y un perfil PYMES en caso contrario. Si debes aplicar otro plan contable, dale a la opción de Instalar más plantillas de cuentas y selecciona la de tu país o ponte en contacto con Open Mind Systems y te asesoramos.

A continuación tienes que proporcionar la secuencia de la factura (secuencia utilizada para los números de factura en el diario) a cada uno de los diarios que se te generan de forma automática al seleccionar el plan contable. Esto se encuentra en Contabilidad, configuración, diarios.

Mensajería	Ventas Proyectos	Contabilidad	Compras	Almacén	Marketing	Recursos humanos	Conocimiento	Tools I	Informes	Configuración	2 🖉	🔰 <u> </u>	Admin 👻 🔷
	7.00	Diarios							Q				07
EM	P RESA	Crear 0	Importar									1-9 de 9	
EM	RESA	🗌 Código	1	Nombre del	diario		Tipo			Usuario		Compañía	
517	ILVED A	ACOMF) [Diario de abo	no de compr	as	Factura rectificativ	a de provee	dor	Flex Admi	n	Mi empresa	
		AVENT	[Diario de abo	no de ventas		Abono ventas			Flex Admi	n	Mi empresa	
Clientee		BAN1	E	Efectivo			Efectivo			Flex Admi	n	Mi empresa	
Facturas d	e cliente	BAN2	E	Banco			Banco y cheques			Flex Admi	n	Mi empresa	
Facturas re	ectificativas de cl	COMPF	? E	Diario de com	npras		Compra			Flex Admi	n	Mi empresa	
Recibo de	ventas	🔲 OPEJ	[Diario asiento	is de apertur	a	Situación apertura	/cierre		Flex Admi	n	Mi empresa	
Pagos de o	cliente	🔲 STJ	5	Stock Journa			General			Administra	tor	Mi empresa	
Clientes		🔲 Vario	C	Diario varios			General			Flex Admi	n	Mi empresa	
Proveedore	s	VEN	E	Diario de vent	as		Venta			Flex Admi	n	Mi empresa	
Facturas d	e proveedor												
Facturas re	ectificativas de pr												

A continuación seleccionamos una secuencia para el diario de ventas. **Ejemplo**: *Si para la* secuencia del asiento (este campo contiene información relativa a la numeración de los asientos de este diario) hay seleccionado el Diario de ventas, la secuencia de la factura a seleccionar es la de Factura Diario de ventas.

Diario de ventas							
Código Tipo Diario analítico	VEN Venta Sales	Cuenta deudora por defecto 700000 Ventas de Cuenta acreedora por defecto 700000 Ventas de Divisa	mercaderías en España mercaderías en España				
Configuración avanza	Configuración avanzada Controles de asiento Registros de caja Terminal Punto de Venta						
Usuario Secuencia del asiento	Flex Admin Diario de ventas	Planes analíticos Contrapartida centralizada					
Secuencia de la factura	Factura Diario de ventas	Omitir estado 'Borrador' para asientos manuales.					
		Permitir escribir cheques Usar cheque preimpreso	0				
		Permitir cancelación de asientos Diario de pagos en efectivo					
		Validar fecha en periodo					
		Agrupar mieas de lacială					

Así se hace para los 9 diarios que se generan (compras, ventas, abono de compras y ventas, efectivo, banco,...) o, al menos, con aquellos que se tiene pensado trabajar a nivel de contabilidad interna.

3.3. Usuarios

Dar de alta los diferentes usuarios (crear) y cambiar la contraseña (una vez seleccionado, mas → cambiar la contraseña). El acceso para cada usuario queda así anclado sobre la misma URL (biz360.com.es:8069);

1. Usuario: XXXXX#creativesolutions (después de la almohadilla va el nombre de la empresa y antes el nombre de usuario configurado para cada uno).

Mensajeria Portal Ventas	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Más * 🛛 🛛 🧕 🌉 Flex Admin
	Usuarios / Jesús (Ventas y Marketing)
NewINnoVA	Guardar o Descartar 4/7 🔶 🔿 🚍
CreatiVeSolutioNs	Never Connected Activate
Configuración Sales Compras Almacén Project Contabilidad	Nombre Send reset password link by email Jesús (Ventas y Marketing) Usuario jesus Compañía NewlNnoVA Activo
Recursos humanos Marketing Conocimiento Configuraciones Generales	Preferencias Permisos de acceso
Compañías Compañías Árbol de la compañía	Idioma Spanish / Español Zona horaria
Usuarios Usuarios	Recibir feeds por correo electrónico Incoming Emails and Discussions
Traducciones Cargar una traducción	Equipo de ventas por defecto Alias jesus@localhost Firma
Con tecnología de Open Mind Systems	

2. Pass: XXXXXX (el que se le haya configurado).

Para cambiar la contraseña, en modo lista seleccionamos el/los usuarios y pulsamos en Más.

Mensajería Portal Ventas P	royectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos I	numanos Conocimiento Tools	Más 👻 🖂 <u> </u>
	Usuarios	Q	© ~)
NewINnoVA	Crear o Importar Adjunto(s) -	Más 👻	1-7 de 7
CreatiVeSolutioNs	Administrator	Compartir Incrustar Exportar	/ Español
Configuración	Flex Admin	Suprimir Cambiar la contraseña	/ Español
Sales Compras	 Luis (C.1.0.) Jesús (Ventas y Marketing) 	jesus Spanisł	r/ Español
Almacén Project	Carlos (tecnico SAAS and SECURITY manager) Salvador (administrador y relaciones publicas)	carlos Spanist	i / Español
Contabilidad Recursos humanos	Pepe (direccion y estrategia: CEO)	pepe Spanist	i / Español
Marketing Conocimiento Configuraciones Generales			
Compañías Compañías Árbol de la compañía			
Usuarios			
Traducciones Cargar una traducción			
Con tecnología de Open Mind			

En la pestaña de "Permisos de acceso" se selecciona el nivel de permisos de cada usuario a nivel individual. Esto es determinante pues te permite definir los roles de los usuarios y es necesario crear un perfil que sea responsable a nivel de Recursos Humanos para dar de alta a los empleados. Por ejemplo Salvador es responsable de compras y ventas al llevar la contabilidad, mientras que Jesús, que solo se encarga de las ventas, no tiene privilegios para acceder a compras y no le aparece en su perfil esta opción.

Mensajería Portal Ventas Pr	Yroyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes Más - 🛛 👱 <u>N</u> Flex Admin
	Usuarios / Jesús (Ventas y Marketing)
NewINnoVA	Editar Crear Adjunto(s) - Más - 4/7 + E
CreatiVeSolutioNs	Never Connected Activate
Configuración Sales Compras Almacén	Jesús (Ventas y Marketing) jesus
Project Contabilidad	Compañía NewINnoVA Activo
Marketing Conscimiento	Preferencias Permisos de acceso
Configuraciones Generales	Compañías permitidas
Compañías Compañías	NewNnoVA
Árbol de la compañía	Aplicación
Usuarios Usuarios	Ventas Responsable Proyecto Usuario
Traducciones Cargar una traducción	Conocimiento User Almacén Contabilida y finanzas Solicitud de compra Compras
	Recursos humanos Empleado
	Herramientas extra Manager
Con tecnología de Open Mind Systems	Compartir Responsable

El estado del usuario pasa de "never conected" (caso de Pepe) a "activated" (caso de Jesús) desde el momento en el que el usuario se conecta con su perfil a nuestra BBDD de nuestro BIZ360. Aquí se observa que Pepe no se ha conectado, pero, por el contrario, Jesús sí que se ha conectado al menos una vez, activando así la cuenta.

Mensajeria Portal Ventas	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Más * 🛛 🛛 🧕 📃 Flex Admin *
	Usuarios / Jesús (Ventas y Marketing)
NewINnoVA	Editar Crear Adjunto(s) - Más - 4/7 + E
CreatiVeSolutioNs	Never Connected Activated
Configuración Sales Compras Almacén	Jesús (Ventas y Marketing) jesus
Project Contabilidad	Compañia NewINnoVA Activo 🖉
Marketing Conocimiento	Preferencias Permisos de acceso
Configuraciones Generales	Idioma Spanish / Español Zona horaria
Companias Árbol de la compañía	Recibir feeds por correo electrónico Incoming Emails and Discussions Email
Usuarios Usuarios Traducciones Cargar una traducción	Equipo de ventas por defecto Alias jesus@localhost Firma
Con tecnología de Open Mind Systems	

Aquí se observa en azul la opción resaltada.

Mensajeria Portal Ventas F	royectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos hum	nanos Conocimiento Tools Más	r 🖂 🧕 👤 Flex Admin 👻
	Usuarios / Pepe (direccion y estrategia: CEO)		
NewINnoVA	Editar Crear Adjunto(s) -	Más 👻	7/7 🔶 🔳
CreatiVeSolutioNs			Never Connected Activated
Configuración Sales Compras Almacên	Pepe (direccion y estrate CEO) _{pepe}	gia:	Send an invitation email
Project Contabilidad Recursos humanos	Compañía NewINnoVA	Activo	
Marketing Conocimiento	Preferencias Permisos de acceso		
Configuraciones Generales Compañías Compañías	Idioma Spanish / Español Zona horaria		
Árbol de la compañía Usuarios	Recibir feeds por correo electrónico Incoming Emails and Discussie Email	ons	
Usuarios Traducciones Cargar una traducción	Equipo de ventas por defecto Alias pepe@localhost Firma		
Con tecnología de Open Mind Systems			,

3.4. Configuración del correo.

Como alias pondrás tu servicio de *hosting* como indicamos anteriormente en la explicación de conceptos básicos relacionado con el correo.

La pasarela de correo entrante tiene que ser creada para cada usuario en particular introduciendo su correo y contraseña. La pasarela de salida simplemente tiene que ser un mail cualquiera que esté operativo. Este último no quedará reflejado en ningún sitio, solo hace de concentrador de mensajes de salida.

Mensajeria Portal Ventas Proj	yectos Contabilidad Com	pras Almacén Marketing	Recursos humanos	Conocimiento	Tools Más -	🖂 🔺	🔲 Flex Admin 👻 个
	Configuraci / Ser	vidores / (saliente	desde Gmail)				
NewINnoVA	Guardar O Descartar						
CreatiVeSolutioNs							
	Descripción	saliente desde Gmail	Prio	oridad	10		
Configuración Sales	Información de l	a conexión					
Compras Almacén	Servidor SMTP	smtp.gmail.com	Pue	erto SMTP	465		
Project	Seguridad y aute	enticación					
Recursos humanos	Seguridad de la conexio	ón	S	SSL/TLS			•
Marketing	Nombre de usuario		e	ste_correo_existe@)gmail.com		
Conocimiento Configuraciones Generales	Contraseña		•	•••••			
Compañías Compañías	ag, robar concilon						
Árbol de la compañía							

Para los correos entrantes definimos uno para cada usuario, para que el programa sepa dirigirlos de forma correcta. A continuación el caso de Jesús. Asesórate sobre si quieres utilizar un servidor POP o IMAP.

Mensajería Portal Ventas P	royectos Contabilidad Corr	npras Almacén Marketing Recu	rsos humanos Conocimiento To	ools Más - 🖂 🔼	👤 Flex Admin 👻 ˆ
NewINnoVA	Configuraci / Con Entrante Jes Guardar o Descartar	nfiguraci / Servidores	. /		= 1
CreatiVeSolutioNs	Buscar ahora Restabled	er confirmación		No confirmado	Confirmado
Configuración Sales Compras Almacén Project Contabilidad	Nombre Úttima fecha de búsque Servidor y conexión	Entrante Jes 30/10/2013 10:15:49	Tipo servidor	Servidor POP Servidor POP Servidor IMAP Servidor local	
Recursos humanos Marketing Conocimiento Configuraciones Generales Compañías	Información ser Nombre del servidor Puerto SSL/TLS	vidor openmindsystems.com.es 110	<mark>Información co</mark> Usuario Contraseña	user1@openmindsystems.com	I.es
Arbol de la compañía Usuarios Usuarios Traducciones Cargar una traducción	Acciones a reali Crear un nuevo registr	zar en los correos entran	ntes ▼⊄		

Ahora desde el perfil de Jesús y Salvador generamos información (y no gestión de configuración como con flex_admin).

3.5. Departamentos

A continuación creamos los departamentos (y puestos de trabajo si se requiere, que permiten lanzar un proceso de reclutamiento asociado) de la empresa y le asociamos a los responsables. Esto se encuentra en el escenario de Recursos Humanos, submenú Configuración (abajo), departamentos.

yectos	Contabilidad	Compras	Almacén	Marketing	Recursos humano	s Conocimiento	Tools	Más -	A	🔲 Flex Admin 👻
Depa	artamen	/ Nuevo								
Gua	rdar o Desca	rtar								
No	mbre de depai	rtamento	Departame	nto de Venta	s	Director	[Jesús		• 🗠
De	partamento pa	dre			¥	Compañía		NewINnoVA		

Es importante tener clara la estructura de la empresa para poder plasmarla en este punto y, así poder definir cada departamento y los integrantes del mismo.

3.6. Empleados

Se les da de alta como Empleados en Recursos Humanos. Cada usuario que se crea se relaciona con un usuario del BIZ360. Esto se debe hacer desde el perfil del director de recursos humanos (es decir, tiene que tener el permiso adecuado). Está en el escenario de Recursos Humanos, submenú recursos humanos, empleados.

Mensajería Portal Ventas P	royectos Contabilidad Comp	oras Almacén	Marketing Recurso	s humanos	Conocimiento	Tools	Más 👻	🖂 🖂	👤 Flex Admin	^
	Empleados / Luis									
NewINnoVA	Guardar O Descartar							2/2	◆ # = ■)
CreatiVeSolutioNs	Nombre							Bor	tos do boras	
Baaumaa humanaa						ĺ	Entrevistas	de evaluación	Contratos	
Empleados	Etiquetas					(Ausencias	Nóminas	
Contratos	e.g. Part Tim	9			•					
Recruitment Solicitudes	Información pública	Información perso	onal Configuración I	RRHH						E
Seguimiento de tiempo Mi hoja de servicios actual	Información de o	ontacto			Cargo					
Actividades del parte de ho	Dirección de trabajo	NewINnoVA		• 🗠	Departamento				•	
Servicios	Correo-e del trabajo				Trabajo				•	
Entrada/salida por proyecto Servicios	Móvil del trabajo	000 91 91 19			Monitor				• •	
Gastos Gastos	Dirección oficina				Es un director				•	
Ausencias Peticiones de ausencia	Compañía Usuario Biz360	NewlNnoVA		• 🗠						
Peticiones de ausencia a a	Visibilidad	Administrator								
Peticiones de asignación a		Flex Admin								
Resumen de ausencias	Other Information	Jesús (Venta	s v Marketing)							
Evaluación Evaluacionas Con tecnología de Open Mind Systems		Carlos (tecnic manager) Salvador (adr	ninistrador y relaciones	,					li li	

Aquí hay que entender que recurso humano de nuestra empresa debe de tener un usuario al BIZ360 pero un usuario del BIZ360 no tiene por qué ser un recurso humano nuestro.

Primero debe de dar de alta al usuario antes de darle de alta como empleado. Un proveedor nuestro o cliente puede ser un usuario del sistema porque queremos que vea en qué estado está su pedido. Es importante dar de alta a los empleados para poder asignarlos como recursos a los proyectos. Un recurso humano nuestro tiene un coste asociado a nuestra empresa. Forma parte a los recursos (activos) de la empresa. Y aquí vemos la lista de empleados.

Mensajería	Portal	Ventas	Proyectos	Contabilidad	Compras	Almacén	Marketing	Recursos humanos	Conocimiento	Tools	Más 👻	🖂 🔺	📜 Flex Admin 👻 🕇
			Em	oleados					Q				0-
New	INno	AVe	Cre	ear o Importar								1-6 de	6
Graatilianal	utions			Nombre	Teléfono t	rabajo	Correo-	e del trabajo	Compañía	Depar	rtamento	Trabajo	Director
CreativeSol	utions			Administrator					NewINnoVA				
Recursos h	umanos			Carlos	868 91 91 7	19			NewINnoVA				
Empleados	S			lesús	868 91 91 1	19			NewINnoVA				
Contratos				_uis	868 91 91 1	19			NewINnoVA				
Recruitmen	t			Pepe	868 91 91 7	19			NewINnoVA				=
Solicitudes				Salvador	868 91 91 1	19			NewINnoVA				
Seguimiente Mi hoja de	o de tiem servicios a	po actual											

3.7. Productos

Esto se realiza en el escenario de ventas, submenú productos. A continuación los productos en vista *Kanban* y en modo *lista* (seleccionándolo arriba a la derecha). Se deberían crear con el perfil de la persona encargada de la creación y supervisión de los mismos.



En modo Kanban se observan los iconos de cada producto. Debajo se observa el Precio, las unidades A mano (no si es un producto tipo servicio, como es lógico) y, en el campo Previsto, se indica la cantidad existente, menos la saliente, mas la entrante.

En modo Lista, los parámetros son Referencia interna, Nombre, Unidades de medida, Stock real, Cantidad prevista, Precio al público y Estado.

Mensajeria Ventas	Proyectos	Marketing	Recursos humanos	Conocimiento Tools	Informes		⊻ (🔺 🛛 🧝 Jesús (Ventas y	y Marke 👻 🥤
		Produ	uctos			(Puede ser vendido X		0.
NewINno	VA	Crea	r o Importar					1-4 de 4	
CreatiVeSolutioNs		🔳 Re	ferencia interna	Nombre	Unidad de medida	Stock real	Cantidad prevista	Precio al público	Estado
				Mtto. informático HW	Unidad(es)	0,000	0,000	200,00	
Ventas				Mtto. informático SW	Unidad(es)	0,000	0,000	150,00	=
Clientes				Pagina web	Unidad(es)	0,000	0,000	950,00	
Iniciativas				Proyecto a medida	Unidad(es)	0,000	0,000	1500,00	

Al crear un producto nuevo tienes varios campos en diferentes pestañas que debes rellenar (Información, Abastecimientos, Inventario, Ventas y Contabilidad) solo la primera vez, a menos que cambies algún parámetro como el precio y después debes de ir actualizando el Stock en función de las compras y las ventas. En el caso el producto es de tipo servicios, el Stock real siempre será 0.000.

3.8. Clientes

Al acceder se abre el escenario en modo Kanban. Aquí se observa si es una persona o una empresa (esto se indica de forma directa) con la foto asociada, y debajo te indica el número de oportunidades y ventas asociadas al cliente, así como la dirección física y la dirección de correo para el contacto a través de mails.



Aquí se definen los clientes (persona o empresa) y la información relativa a los mismos a través de las diferentes pestañas: Contactos (pestaña que solo aparece en tipo Empresa), Notas internas, Ventas y Compras (donde se especifica el comercial y un equipo de ventas en concreto), Seguimiento de pagos (donde está el historial de las transacciones de este cliente), Contabilidad (donde se indican los datos contables, fiscales y bancarios), Historial (donde hay tareas, campañas y reclamaciones), Perfiles (donde se añaden cuestionarios) y Avisos (donde se recogen las diferentes advertencias).

Mensajería Portal Ventas Pro	yectos Contabilidad Compra Clientes / Empresa	s Almacén Marketing Recursos humanos	Conocimiento Tools Ir	nformes Más * 🛛 🔺 👤 Flex Admin *
NewINnoVA CreatiVeSolutions	Guardar © Descartar	_		4/7 • • • • = •
Ventas Clientes Iniciativas	Empresa	Nombre (M) ¿Es una empresa?) Empresa Tags	in •	Reuniones Llamadas Oportunidades Presupuestos y pedidos
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos	Dirección	c/ Una cualquiera, 23 01234	Teléfono Móvil Fax	1234456
<mark>After-Sale Services</mark> Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y	Sitio web	Aquella State España www.eiemplo.es	Email T	ejemplo@ejemplo.es
Payment Follow-up My Follow-Ups Llamadas telefónicas Llamadas registradas	Contactos 1	Votas internas Ventas & Compras Seguir	iento de pagos Contabilida	ad Historial Perfiles Avisos
Llamadas planificadas Invoicing Tiempo y materiales a facturar	Crear Antoni director ejemple	o X I@miejemplo.com		
Pedidos de venta a facturar Albaranes a facturar Contratos a renovar	Teléfon	0: 21343546		

Dándole a crear en la pestaña contactos se puede asociar a esta empresa un contacto de persona de forma directa.

Abrir: Contactos	s ×
Nom Ar Tags.	ntonio
Puesto de trabajo Email Teléfono Móvil I Utilizar la direcció Tipo de dirección	director ejemplo@miejemplo.com 21343546 n de la empresa Contacto
Guardar y Cerrar	Guardar y Nuevo o Descartar

3.9. Proveedores

Para crear proveedores y personas asociadas a los mismos se realiza de igual forma pero en la pestaña Compras. En el caso de Jesús no puede realizarlo pues no tiene permisos para ello. Los proveedores los crearemos desde el perfil de Salvador que es responsable de las compras.

Proyectos Contabilidad Con	npras Almacén M	Marketing Recursos	humanos Conoc	imiento Tools	Informes Má	· M	🔺 🚺 Flex Admin 👻 🗎
Proveedores					Proveedores	•	8 -
Crear							
Empresa Info	rmática		Equipos Hardward	e			
the second			ejemplo@no_existe	e.es			
1							
	Proyectos Contabilidad Corr Proveedores Crear Empresa Infor 1 Compress	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Proveedores Crear Empresa Informática 1 Compras	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos Proveedores Crear Empresa Informática 1 Compras	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conoc Proveedores Crear Empresa Informática 1 Compras 2 Compras ejemplo@no_existe	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Proveedores Crear Empresa Informática Crear Compras Compr	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes Marketing Proveedores Conocimiento Tools Informes Marketing Crear Crear Empresa Informática Compras Equipos Hardware 2 Compras ejemplo@no_existe.es	Proyectos Contabilidad Compras Almacén Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes Más v v Proveedores Crear Empresa Informática 1 Compras Equipos Hardware 2 Compras ejemplo@no_existe es 1 1 Compras 1 1 Compras 1 1 Compras 1 1 1 Compras 1 1 1 Compras 1 1 1 1 1 1 1 1 1

También se accede de forma directa en Vista Kanban y hay una serie de pestañas a través de las cuales definimos toda la información relativa a cada proveedor.

3.10. Ejercicios fiscales

Desde el perfil de Salvador, que tiene permisos en contabilidad, creamos los periodos del ejercicio fiscal del año 2013 en la pestaña de contabilidad. También creamos, de forma directa, los periodos de tipo mensual (nótese que también pueden crearse trimestrales) pulsando el botón.

Mensajería V	/entas	Proyectos	Contabilidad	Compras	Marketing	Recursos h	umanos	Conocimiento	Tools	Informes		- 6	🖂 🔺	📑 🛃 Sal	vador (administra	ador 🍷	1
			Ejercicio	s fi / 2	013												
Newl	Nno	VA	Guardar	o Descarta	r											= 🛛	
CreatiVeSolutio	NS		Crear perío	odos mensu	ales Cre	ar períodos	trimestrale	es							Abierto/a	Cierre	
Clientes	lianta		Ejercicio fis Código	scal		2013 2018				Fecha inicial Fecha final		01/01/20	13 💌				
Facturas de c Facturas recti Recibo de ven	ificativas d ntas	le cl	Diario asier	ntos cierre o	lel ejercicio	2019						31/12/20	IJ 🔤				
Pagos de clier	nte		Nombre de	el período		Código	Inicio d	lel periodo	Fin	de período	Perio	do de aper	tura/cierre	e	Estado		
Clientes			Periodo de	apertura 201	3	00/2013	01/01/2	013	01/	01/2013	V				Abierto/a	â	
Proveedores Eacturas de p	roveedor		01/2013			01/2013	01/01/2	013	31/	01/2013					Abierto/a	Ô	
Facturas recti	ificativas d	le pr	02/2013			02/2013	01/02/2	013	28/	02/2013					Abierto/a	Ô	
Recibos de co	ompra		03/2013			03/2013	01/03/2	013	31/	03/2013					Abierto/a	â	
Pagos a prove Escribir chegu	eedores ues		04/2013			04/2013	01/04/2	013	30/	04/2013					Abierto/a	ô	
Proveedores	400		05/2013			05/2013	01/05/2	013	31/	05/2013					Abierto/a	â	
Banco y caja			06/2013			06/2013	01/06/2	013	30/	06/2013					Abierto/a	â	
Extractos ban Registros de o	icarios caja		07/2013			07/2013	01/07/2	013	31/	07/2013					Abierto/a	ô	
Asientos conta	bles		08/2013			08/2013	01/08/2	013	31/	08/2013					Abierto/a	Ô	
Apuntes conta	ables		09/2013			09/2013	01/09/2	013	30/	09/2013					Abierto/a	â	
Asientos cont Apuntes analí	tables íticos		10/2013			10/2013	01/10/2	013	31/	10/2013					Abierto/a	â	
Planes contabl	les		11/2013			11/2013	01/11/2	013	30/	11/2013					Abierto/a	â	
Plan contable			12/2013			12/2013	01/12/2	013	31/	12/2013					Abierto/a	â	
Plan de cuent	tas analític	cas	Añadir un	elemento													

Ya estamos en disposición de realizar operaciones empresariales básicas como una Venta y una Compra, pero con el valor añadido aportado por el BIZ360.

4.- Venta básica.

A continuación ya podemos realizar una Venta y una Compra, que son las operaciones básicas de una empresa. Lo básico para poder llevar a cabo un negocio es tener clientes que en principio han de ser captados por los comerciales, pero, ¿Qué pasa cuando un comercial que lleva 5 años en nuestra empresa decide irse y este ha captado más de la mitad de todos nuestros clientes? La respuesta es muy sencilla, podemos perderlos. Con el BIZ360 puedes gestionar, relacionar y estar al 100% seguro de que no tendrás ningún problema más en la gestión de tu empresa.

Pensemos por un momento cual es el esquema de una negociación de venta:

1. Cualquier oportunidad de negocio es susceptible de convertirse en una iniciativa (tarjeta de contacto, llamada telefónica, email...). La iniciativa implica acción por tu parte.

2. La iniciativa se convierte en una oportunidad. Esto implica un retorno por parte del cliente donde muestra al menos un 1% de interés por nuestro producto.

3. Dicha oportunidad, en caso de ser conveniente, pasa a formar un presupuesto.

4. Si el presupuesto es convincente para el contratante, se cierra el acuerdo, se produce la venta y se genera una factura asociada al presupuesto pactado

Hasta aquí seria más o menos como una persona gestionaría un negocio con un cliente.

Con el BIZ360es un procedimiento similar pero con algunas ventajas como por ejemplo seria:

•Un apartado para calificar y gestionar todas las oportunidades con tan solo arrastrar la tarjeta de cada oportunidad.



•La oportunidad de clasificar una oportunidad en "Ganada" o "Perdida". En caso de ser ganada sencillamente se continúa con el procedimiento habitual ejecutando un pedido de ventas y finalizar el contrato. En caso de ser perdida, nuestro sistema guarda automáticamente al cliente en la base de datos para una futura oferta/pedido.

•El sistema tiene un gestor de pedidos de ventas que permite gestionar muy cómodamente todos los pedidos pendientes.

Vamos a realizar un seguimiento paso a paso una venta realizada por Jesús.

Primeramente tenemos la ventana inicial al hacer clic en ventas, aquí aparecen todos los clientes que tenemos registrados.

Mensajería	Ventas	Proyectos	Marketing	Recursos humanos	Conocimiento	Tools	Informes		🔒 🛥 🔒	🧝 Jesús (Ventas y Marke 👻 🕇
			Cliente	es					Clientes X	0 7
New	INno	VA	Crear							1-2 de 2 📰 🔳 🔲
CreatiVeSolu	utioNs		Empres	a Empresa Aquella, España			ŧ	Empresa, Antonio director en Empresa		
Ventas			PILIN A PILIN	IN .				Aquella, España ejemplo@miejemplo.com		
Clientes										
Iniciativas										
Oportunida	ides									
Presupuest	tos									
Pedidos de	e ventas									=
Contratos										

Si seleccionamos un cliente en concreto, observamos de forma directa algunas soluciones que aporta esta ficha:

Mensajeria Ventas Proyectos	Marketing	Recursos humar	os Conocimiento T	ools Informes				-	🖂 🔺 🧕 Jesús (Ventas y M	larke •
	Cliente	s / Empresa	1							
NewINnoVA	Editar	Crear		Imprimir +	Adjunto(s) +	Más 👻			1/2 🔶 🖬	: = 🗆
CreatiVeSolutioNs										
Ventas		Empresa	Empresa						Reuniones Llamadas	
Clientes		nini, minin							Presupuestos y pedidos	
Iniciativas										
Presupuestos		Dirección	c/ Una cualo	uiera, 23		Teléfono		1234456		
Pedidos de ventas			01234			Fax				
Contratos			Aqueila			Email				
After-Sale Services		Sitio web	España	iomplo oc						
Reclamaciones Mesa de avuda (belodesk) v		5110 WED	http://www.e	Jempio.es						
Llamadas telefónicas		Contactos	Notas internas Ve	ntas & Compras	Contabilidad	Historial	Perfiles	Avisos		
Llamadas registradas										
Invoicing		dire	onio							
Tiempo y materiales a facturar		ejen Telé	nplo@miejemplo.com fono: 21343546							
Pedidos de venta a facturar										
Albaranes a facturar										
Contratos a renovar				Send a message	e o Loganote				Siguiendo	
Productos		A Partner	created					~ ~	Un seguidor Añadir otros	
Configuración		Jesús (N	(entas y Marketing) updated d	ocument · hace 11 m	inutos · Me gusta			w co	Jesús (Ventas y ×	
Instalar plug-in de Outlook										
Con tecnología de Open Mind Systems										

Existe un historial de venta y una herramienta de seguimiento muy completa.

	Reuniones Llar Oportuni Presupuestos y pe	hadas Jades didos		
Contactos Notas internas Ventas 8	& Compras Seguimiento de pago	s Contabilidad	Historial	Terminal Punto de Venta

Incorpora un sistema de mensajería que permite la inmediata comunicación con los clientes, proveedores y empleados. Esto le permite tener una comunicación a todos los niveles.

Para el proceso de venta, comenzamos creando una iniciativa. Una iniciativa no es lo mismo que una oportunidad, ni mucho menos. Una iniciativa es el primer paso que se da entre un cliente y una empresa, el simple hecho de dar una tarjeta, de enviar una carta al buzón de casa, esto es lo que lleva a dar una iniciativa, el dejarse presente.

Para crear una, simplemente hemos de clicar en iniciativas y darle a crear, rellenamos todos los apartados y le damos a guardar. Entre los apartados cabe resaltar que la relacionamos con una empresa de nuestra base de datos (o creamos la empresa desde aquí de forma rápida y se guarda en la base de datos de clientes de forma inmediata) y le damos un título. Observa que también hay un campo de notas internas que puede ser interesante.Tenemos la opción de rellenar todas las casillas o no, las casillas resaltadas de azul son obligadas. Cuando hemos acabado clicamos en guardar y automáticamente el cliente pasara a formar parte de nuestra base de datos. Por el contrario ya podemos elegir un cliente ya creado.

Mensajería Ventas Proyectos	Marketing Recursos humanos Conoci	miento Tools Informes		离 🖂 🔺 🧕 🖉 Jesús (Ventas y I	Marke 👻 📤
	Iniciativas / Nuevo			-	
NewINnoVA	Guardar o Descartar				
CreatiVeSolutioNs				Nuevo Oportunidad	Muerta
Ventas	Asunto			Planificar/Registrar Ilamada	
Clientes	Mantenimient	o informatico integral		T tanned) t cystar hannada	
Iniciativas		5			
Oportunidades	Nombre de la compañía	Empresa	Nombre de contacto	,	
Presupuestos	Cliente	Empresa 🔹 🛃		Título	
Pedidos de ventas	Dirección	c/Una cualquiera, 23	Email		E
Contratos			Función		
After-Sale Services		ZIP	Teléfono	1234456	
Reclamaciones		Aquella	Móvil	1201100	
Mesa de ayuda (helpdesk) y		State			
Llamadas telefónicas Llamadas registradas		España 🔻	Fax		
Llamadas planificadas	Comercial		Prioridad		
Invoicing	Entra la materia	Jesus (Ventas y Marketing)		Normal	
Tiempo y materiales a facturar	Equipo de ventas	۲	Categorias		
Pedidos de venta a facturar					
Albaranes a facturar	Notas internas Inform	ación extra			
Contratos a renovar					-
Products Productos	Cliente existente. Nueva op	portunidad de negocio.			
Configuración Cuestionarios					
Instalar plug-in de Outlook					
Con tecnología de Open Mind Systems					

Al guardarla se crea una red social asociada al documento muy útil para realizar seguimientos con usuarios tanto internos como externos del sistema con se observa en la parte inferior y ya se ha explicado en la sección de red social.

Mensajería Ventas Proyectos	Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes 🛛 🔒 🛥 🚨 🧕 Jesús (Ventas y Mar	ke 👻 📤
	Iniciativas / Mantenimiento informatico integral	
NewINnoVA	Editar Crear Adjunto(s) - Más -	= 🛛
CreatiVeSolutioNs	Convertir a oportunidad Cancel Case Oportunidad Oportunidad	Muerta
Ventas Clientes Iniciativas	Mantenimiento informatico Planificar/Registrar llamada integral	
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y Llamadas telefónicas Llamadas telefónicas Llamadas planificadas Invoicing Tiermpo y materiales a facturar Pedidos de venta a facturar Albaranes a facturar	Nombre de la compañia Empresa Nombre de contacto , Cliente Empresa Email , Dirección c' Una cualquiera, 23 Función 1234456 Aquella Móvil Fax España España Normal Notas internas Información extra Cliente existente. Nueva oportunidad de negocio. Cliente existente. Nueva oportunidad de negocio.	E
Contratos a renovar Products Productos Configuración Cuestionarios Instalar plug-in de Outlook Con tecnología de Open Mind Systems	Send a message Log a note Siguiendo Oportunidad creada mpresa: Empresa tapa: Nievo tapa: Nievo ingreso estimado: Comercial: Jesús (Ventas y Marketing) Jesús (Ventas y Marketing) updated document - hace menos de un minuto - Me gunta Siguiendo	

Sobre esta iniciativa se pueden planificar y registrar llamadas. Estas quedan registradas en el calendario y todos los seguidores pueden consultar el histórico de la red social.

Esta iniciativa se puede cancelar o convertir en oportunidad. Supongamos que el cliente si está interesado en el producto. Al clicar en Convertir a oportunidad (marcado en rojo), este documento desaparece de iniciativas y aparece en oportunidades tras pasar por una ventana emergente que te da algunas opciones como fusionar con oportunidades existentes, aunque no sea nuestro caso.

Mensajeria Venta	as Proyectos Mai	rketing Recursos humanos	Conocimiento Tools	Informes	- 👌 🗠	A	🤵 Jesús (Ventas y Marketi 👻 🔶
	Convertir a o	portunidad			_		×
Newin CreatiVeSolutioNs	Acciones de conv	versión Convertir a oportu	ınidad 💽				inidad Muerta
Ventas	Oportunidad	les					jistrar Ilamada
Iniciativas	Cliente relaciona	do Enlace a cliente exist	tente 💌				
Oportunidades	Cliente	Empresa	· 🗠				
Presupuestos							E
Pedidos de ventas	Crear oportunida	o Cancelar					
Contratos			Aquo	64		_	
After-Sale Service	S			Fax	_	_	
Reclamaciones			España	Fax			

Y aparece en oportunidades en la fase de nuevo. A medida que vamos negociando podemos arrastrarla en las diferentes fases en modo de visualización kanban. Aquí podemos clicar la

flecha que tiene cada oportunidad y aparecen múltiples opciones como cambiar el color, enviar un correo, planificar/registrar llamadas, reuniones, borrarla...etc.

Mensajería Ventas Proyectos	Marketing Recursos I	numanos Conoci	miento Tools Informes				
	Oportunidades	5					0
NewINnoVA	Crear o Añadir u	ina columna nuev	a				
CreatiVeSolutioNs	Nuevo	+	Calificación ngresos esperados: 0	0 +	Propuesta	+ N Ing	egociación gresos esperados: 0
Ventas Clientes Iniciativas	Iniciativa de ejempl Empresa 15/10/2013 :	•					
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos	Mantenimie integral Empresa 15/10/2013 :	nto informatico	•				
After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y							
Llamadas telefónicas Llamadas registradas Llamadas planificadas							
Invoicing Tiempo y materiales a facturar							
Pedidos de venta a facturar Albaranes a facturar							
Contratos a renovar							
Products Productos							
Configuración Con tecnología de Open Mind Systems							

En modo formulario podemos modificar el ingreso estimado y el % de posibilidades de ganar la oportunidad que tenemos según nuestro criterio. También aparecen las opciones que se observaban en modo kanban.

Mensajería Ventas Proyectos	Marketing Recursos humanos Conocimiento Tools Informes		_	🖌 🖂 🧕 Iesús (Ventas y Marketi 👻 🖞
	Oportunida / Mantenimiento informatico inte	egral		
NewINnoVA	Guardar O Descartar			2/2 🔶 🕈 📰 🗮 🕽 🛱
CreatiVeSolutioNs	Marcar ganado Marcar perdido Convertir a presupuesto			Nuevo
Ventas Clientes	Asunto Mantenimiento informatico integr	al		Planificar/Registrar llamada Reunión
Oportunidades Presupuestos	Ingreso estimado 1100 € en 0 %			
Pedidos de ventas Contratos	Cliente Empresa	🔻 🔁 Ac	cción siguiente	15/10/2013 e.g. Call for proposal
After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y	Teléfono 1234456	Ci	ierre previsto rioridad	Normal
Llamadas telefónicas Llamadas registradas Llamadas planificadas	Comercial Jesús (Ventas y Marketing) Equipo de ventas	Ca	ategorías	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
Invoicing Tiempo y materiales a facturar Pedidos de venta a facturar	Notas internas iniciativa			
Albaranes a facturar Contratos a renovar	Cliente existente. Nueva oportunidad de negocio.			
Products Productos				
Configuración				

En modo formulario podemos modificar el ingreso estimado y el % de posibilidades de ganar la oportunidad que tenemos según nuestro criterio. Podemos, de forma directa, marcarlo como perdido, como ganado, e incluso realizar un presupuesto.

En nuestro caso realizaremos un presupuesto, el cliente lo aceptará y luego lo marcaremos como ganado.

Mensajería	Ventas	Proyectos	Marketing	Recursos humanos	Conocimiento	Tools Informes	_	S 🛛 🔺	🧕 Jesús (Ve	entas y Marketi 👻 🔶
		Realizar u	n presu	puesto				_	×	
New	INr									
CreatiVeSolu	utioNs	Cliente		Empresa		🔹 🛃 Tienda	Your Company		•	Nuevo
	11	Marcar como	ganado							
Ventas Clientes										Reunion
Iniciativas		Crear 0 C	ancelar							
Oportunidad	des		110	0,00 € en 0%						
Presupuesto Pedidos de	ventas		Clien	te E	Empresa		Acción siguiente	15/10/2013		
Contratos			Emai Teléf	ono 1	1234456		Cierre previsto Prioridad	Normal		

A continuación añadimos los productos que solicita el cliente y actualizamos el presupuesto. Para esto editamos el documento, y añadimos elementos:

Mensajería Ventas Proyectos	Marketing Recursos human	os Conocimiento	Tools Informes			🔏 🛥 🛽	🔰 🧝 Jesús (V	entas y Marketi 👻	
	Oportunida / Ma	antenimie /	SO001						
NewINnoVA	Guardar O Descartar								
CreatiVeSolutioNs	Enviar por correo electrónico Imprimir Confirmar venta Cancel Quotation Presupuesto borrador Presupuesto enviado Pedido de venta Realizado								
Ventas Clientes Iniciativas	Presupuest	o SO001							
Oportunidades Presupuestos	Cliente	Empresa		• 🗠	Fecha	15/10/20	013 💽		
Pedidos de ventas Contratos	Dirección de entrega	Empresa Empresa		• 🗠 • 🗠	Referencia cliente	Your C	ompany		
After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y					Tarifa	Tarifa p	ública (EUR)	• 🗠	
Llamadas telefónicas Llamadas registradas L lamadas planificadas									
Invoicing	Líneas del pedido	Otra información							
Pedidos de venta a facturar	Producto Descrip	ción Cantidad	Unidad de medida	Impuest	os Precio unidad	Precio coste	Descuento (%)	Subtotal	
Albaranes a facturar	<u>Añadir un elemento</u>								
Products Productos									
Configuración Cuestionarios Con tecnología de Open Mind	Método de envío		¥			В	ase imponible : Impuestos :	0,00 € 0,00 €	

Ahora seleccionamos el producto (cantidad...) en la ventana emergente que aparece al añadir un elemento en las líneas de pedido, guardamos y cerramos. Repetimos la operación con todos los productos que necesitamos.

Crear: Líneas del pedido ×							
					Borrador	Confirmado Realizado	
Producto	Mtto. informát	ico HW	۲ 🗠	Empaquetado		T	
Cantidad	1,000	Unidad(es)	• 🗠	Impuestos		~	
Cantidad (UdV)	1,000		•	Distribución Analítica		T	
Precio unidad	200,00			Tiempo inicial entrega	7,00	days	
Precio coste	0,00			Método abastecimiento	Bajo pedido		
Descuento (%)	0,00	%		Peso	0,00		
				Ubicación empresa		T	
				Propiedades		▼	
Descripción							
Mtto. informático HW						ĥ	
Guardar y Cerrar	Guardar y Nuevo	0 Descartar					

Ahora, se actualiza el total.

NewINnoVA	Guardar o Descartar								
CreatiVeSolutioNs	Enviar por correo electró	nico Imprimir	Confirmar	venta Cancel C	Quotation				
				Presupue	sto borrador	Presupuest	to enviado	Pedido de ver	nta Realizad
'entas Clientes Iniciativas	Presupues	to SO001							
Oportunidades	Cliente	Empresa		• 🗠	Fecha		15/10/2013		
Presupuestos	Dirección de factura	Empresa		• 🗠	Tienda		Your Com	pany	
Contratos	Dirección de entrega	Empresa		• P*	Referenc	ia cliente			
fter-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y					Tarifa		Tarifa públic	ca (EUR)	ځ י
amadas telefónicas Llamadas registradas Llamadas planificadas									
voicing	Líneas del pedido	Otra información							
Tiempo y materiales a facturar Pedidos de venta a facturar	Producto	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Impuestos	Precio unidad	Precio coste	Descuento (%)	Subtotal
Albaranes a facturar Contratos a renovar	 Mtto. informático HW 	Mtto. informático HW	1,000	Unidad(es)		200,00	0,00	0,00	8
oducts Productos	 Mtto. informático SW 	Mtto. informático SW	1,000	Unidad(es)		150,00	0,00	0,00	â
onfiguración Cuestionarios	Añadir un elemento								
nstalar plug-in de Outlook									
nstalar plug-in de Thunderbird	Método de envío		•				Base	imponible :	0,00 €
Plantilla de contrato								Impuestos :	0,00€
Con tecnología de Open Mind Systems							Total :	<u>(actualizar)</u>	0,00€

Después de actualizarlo y guardarlo se enviaría por mail clicando el botón que lo especifica.

	Oportunida / M	antenimie	/ SO 001							^
NewINnoVA	Editar Crear		Imprimir 🚽	Adjunto(s)	Más 🚽					
CreatiVeSolutioNs	Enviar por correo electrón	ico Imprimir	Confirmar v	enta Cancel (Presupue	Quotation esto borrador	Presupuesto	enviado F	Pedido de venta	Realizado	
Ventas Clientes Iniciativas	Presupuest	to SO001								
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos	Cliente Dirección de factura	Empresa c/ Una cualquiera 01234 Aquella España Empresa	, 23		Fecha Tienda Referencia Tarifa	cliente	15/10/2013 /our Company Farifa pública (EUR)		E
After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y	Dirección de entrega	Empresa								
Llamadas telefónicas Llamadas registradas Llamadas planificadas	Producto	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Impuestos	Precio unidad	Precio coste	Descuento (%)	Subtotal	
Invoicing Tiempo y materiales a facturar	Mtto. informático HW	Mtto. informático HW	1,000	Unidad(es)		200,00	0,00	0,00	200,00	
Pedidos de venta a facturar Albaranes a facturar Contratos a renovar	Mtto. informático SW	Mtto. informático SW	1,000	Unidad(es)		150,00	0,00	0,00	150,00	
Products Productos	Método de envío						Base im Imp	ponible : puestos :	350,00 € 0,00 €	
Configuración Cuestionarios Instalar plug-in de Outlook Con tecnología de Open Mind Systems	Margen	350,00 €						Total :	350,00 €	Ţ

Al enviarlo, en nuestro caso, nos avisa de que el contacto no tiene email, así que actualizamos este campo y seguimos.

	Oportunida	Mantenimie / SO001	
Por favor r	ellene la informac	ión de la empresa y su correo electrónico. ×	
Empresa	Nombre (🗹 ¿Es una	empresa?)	^
	Empresa		
MINE AND IN	Etiquetas	Tags 🔻	
	Puesto de trabajo Email Teléfono Móvil	e.g. Sales Director ejemplo@ejemplo.es 1234456	
Guardar o Puede acceder a	Descartar a este documento y pagar en Ver presupues	línea vía nuestro portal de cliente:	-
SO001_borrador.	pdf	•	
Enviar o Ca	ancelar	Usar plantilla Sales Order - Send by Email (Portal)	

El mail que se envía es una plantilla que se puede editar.

	Opor	tunida / Mantenimie / SO001		
NewIN			×	
CreatiVeSolutioNs Ventas Clientes Iniciativas Oportunidades	Destinatarios Asunto	Seguidores de SO001 y [Empresa <ejemplo@ejemplo.es> % Add contacts to notify NewlNnoVA Presupuesto (Ref SO001)</ejemplo@ejemplo.es>	•	nta Realizado
Presupuestos Pedidos de venta: Contratos After-Sale Service Reclamaciones Mesa de ayuda (n Llamadas telefón i Llamadas registra Llamadas planific Invoicino	Hola Empresa, Aquí está su presupuesto 1 REFERENCIAS Nº de pedido: SOOO Total del pedido: SOO Total del pedido: SOO Su contacto: <u>Jesús</u> Puede acceder a este doci	I I I I I I I I I I I I I I I I I I I		10 Subtotal 0.00 200,00
Tiempo y material Pedidos de venta Albaranes a factu	SO001_borrador.pdf		0	0,00 150,00
Contratos a renov Products Productos	Enviar 0 Cancelar		Usar plantilla Sales Order - Send by Email (Portal) 💽 🔐 Grabar como nueva plantilla	350,00 € 0,00 €
Configuración Cuestionarios Instalar pluq-in de Con tecnología de System	: Outlook Mar e Open Mind ns	gen 350,00 €	Total :	350,00 €

Tras enviarlo, la red social lo recoge y todos los seguidores son informados.

Plantilla de contrato Equipos de ventas Tipos de factura Unidades de medida Tienda	Margen 350,00 €	rotar: 350,00 € ▲
Productos	Send a message o Log a note	Siguiendo
→ Tarifas	NewINnoVA Presupuesto (Ref S0001) Hala Empresa, Aqui está su presupuesto from NewINnoVA: REFERENCIAS N ^P de pedido: S0001 Total del pedido: 200.0001 Total del pedido: 2013-1 read more S0001_borrador.p. dr Jesús (Ventas y Marketing) to Empresa - hace menos de un minuto - Me gusta	Presupuesto enviado Debates Dedido de venta contirmado seguidores Añadir otros Jesús (Ventas y X Jesús (Ventas y X Tempresa X
	Quotation sent - Customer: Empresa - Untaxed Amount: 350.0 Jesús (Ventas y Marketing) updated document - hace menos de un minuto - Me gusta	<u>£</u>
	Cliente Empresa Base imponible: 350.0 Jesús (Ventas y Marketing) updated document - hace 5 minutos - Me gusta	<u>≗</u>
	Base imponible: Cliente: Empresa Comercial: Jesús (Ventas y Marketing) Jesús (Ventas y Marketing) updated document - hace 8 minutos - Me gusta	<u>&</u>
Con tecnología de Open Mind	Sales Order created Jesús (Ventas y Marketing) updated document - Empresa, Jesús (Ventas y Marketing) notified - hace 8	£

Ahora le toca al cliente, quien acepta o rechaza el presupuesto. Se puede realizar un "cancel quotation" en el segundo caso y quedará registrado como un caso de no éxito para su posterior examen. Es importante documentar el por qué del rechazo del cliente. En el primer caso, si el cliente ha aceptado, se confirma la venta. Supongamos que no acepta y lo rechaza porque ha encontrado otro producto más barato o de mayor calidad por el mismo precio, o simplemente quiere modificar el pedido, por ejemplo pidiendo menos unidades.

Mensajeria Ventas	Proyectos	Marketing Recursos huma	nos Conocimiento	Tools	Informes		i 👌	🗠 🔺 🧕	Jesús (Ventas	y Marketi 👻 -
		Oportunida / M	lantenimie	SO001						
NewlNno	VA	Editar Crear	[Imprimir 👻	1 Adjunto(s	s) 🚽 Más 👻				
CreatiVeSolutioNs		Enviar por correo electró	nico Imprimir	Confirmar v	enta Cance Presup	el Quotation uesto borrador	Presupuesto e	enviado Pe	edido de venta	Realizado
Ventas Clientes Iniciativas		Presupues	to SO001							
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas		Cliente	Empresa c/ Una cualquiera, 01234 Aquella España	23		Fecha Tienda Referencia	1 Y	5/10/2013 our Company		
Contratos		Dirección de factura	Empresa			Tarifa	Т	arifa pública (E	UR)	
After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpd	lesk) y	Direction de entrega	Empresa	No se	ha configu	irado ningún	método de	pago		
Llamadas telefónicas Llamadas registradas				Puede f	inalizar la cor	nfiguración en C	Configuración	de banco y	caja	
Llamadas planificadas	;	Líneas del pedido	Otra información							
Invoicing Tiempo y materiales a Pedidos de venta a fac	facturar cturar	Producto	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Impuestos	Precio unidad	Precio coste	Descuento (%)	Subtotal
Albaranes a facturar		Mtto. informático HW	Mtto. informático HW	1,000	Unidad(es)		200,00	0,00	0,00	200,00
Products Productos		Mtto. informático SW	Mtto. informático SW	1,000	Unidad(es)		150,00	0,00	0,00	150,00
Configuración Cuestionarios Con tecnología de Op Systems	en Mind	Método de envio						Base imp Impu	onible : Jestos :	350,00 € 0,00 €

Hay que remarcar que hay un archivo adjunto al documento, que es el mismo que se mandó al cliente y que está en el histórico de la red social y en el gestor documental (de conocimiento) de la aplicación.

Mensajeria Ventas Proyectos	Contabilidad Marketing	Recursos humanos	Conocimi	ento Tools I	nformes		🖂 🔺 🧃	🔰 Jesús (Venta	s y Marketi 👻	
	Presupuest / SC	0001								
NewINnoVA	Editar Crear		Imprimir 👻	1 Adjunto(s)	• Más •					
CreatiVeSolutioNs	Nueva copia de presupues	to	Presup	uesto borrador	> Presupuesto	enviado Ca	ancelado F	Pedido de venta	Realizado	
	Pedido de venta SO001									
	Cliente Dirección de factura Dirección de entrega	Empresa c/ Una cualquiera, 01234 Aquella España Empresa Empresa	23		Fecha Tienda Referencia (Tarifa	1 Y cliente T	5/10/2013 'our Company 'arifa pública (E	UR)		
	Líneas del pedido	Otra información								
	Producto	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Impuestos	Precio unidad	Precio coste	Descuento (%)	Subtotal	
	Mtto. informático HW	Mtto. informático HW	1,000	Unidad(es)		200,00	0,00	0,00	200,00	
	Mtto. informático SW	Mtto. informático SW	1,000	Unidad(es)		150,00	0,00	0,00	150,00	
	Método de envío						Base impo Impu	onible : iestos :	350,00 € 0,00 €	
Con tecnología de Open Mind Systems	Margen	350,00€					Т	otal: 3	50,00€	

Ahora suponemos que ese mismo cliente nos llama unos días más tarde para crear un nuevo presupuesto (así que se crea de forma directa, sin pasar por iniciativas ni oportunidad). Así creamos el presupuesto directamente, añadimos los servicios y actualizamos, pero esta vez si que realizamos la venta. A continuación generamos la oportunidad de forma directa.

	Presupuestos / Nu	ievo									
NewINnoVA	Guardar o Descartar										=
CreatiVeSolutioNs	Enviar por correo electrór	nico Imprimir	Confirmar	venta Cano Presu	cel Qu ipuest	uotation to borrador	Presupuest	to enviado	Pedido de ve	nta Re	alizado
Ventas Clientes Iniciativas	Presupues	to /									
Oportunidades	Cliente	Empresa		T	12	Fecha		15/10/2013	3 9		
Presupuestos Redidos de ventas	Dirección de factura	Empresa		•	C2	Tienda		Your Com	pany		•
Contratos	Dirección de entrega	Empresa		•	c)	Referenci	a cliente				
After-Sale Services Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y						Tarifa		Tarifa públ	ica (EUR)	•	1
Payment Follow-up My Follow-Ups											
Llamadas telefónicas Llamadas registradas	Líneas del pedido	Otra información									
Llamadas pianificadas	Producto	Descripción	Cantidad	Unidad de medida		Impuestos	Precio unidad	Precio coste	Descuento (%)	Subtotal	
Tiempo y materiales a facturar Pedidos de venta a facturar	 Mtto. informático HW 	Mtto. informático HW	2,000	Unidad(es)			200,00	0,00	0,00		a
Albaranes a facturar Contratos a renovar	 Mtto. informático SW 	Mtto. informático SW	2,000	Unidad(es)			150,00	0,00	0,00		â
Products Productos	Añadir un elemento										
Configuración								_			
Cuestionarios Con tecnología de Open Mind Systems	Método de envío		۲					Base	imponible : Impuestos :	0	,00€ ,00€

A continuación actualizamos el total y guardamos el registro. Ahora ya está listo para enviarlo por mail.

	Presupuestos / SC	0003							
NewINnoVA	Editar Crear		Imprimir -	Adjunto(s)	• Más •		2/	2 🔶 🔶	= 🛙 🛱
CreatiVeSolutioNs	Enviar por correo electrón	nico Imprimir	Confirmar v	enta Cancel Presupu	Quotation esto borrador	Presupuesto e	enviado F	edido de venta	Realiza
entas					· · · · · ·				
Clientes Iniciativas	Presupues	to SO003							
Oportunidades Presupuestos Dadidos de ventos	Cliente	Empresa c/ Una cualquiera 01234 Aquella	ı, 23		Fecha Tienda	1 Y	5/10/2013 'our Company		
Contratos	Dirección de factura	España Empresa			Referencia (Tarifa	cliente T	arifa pública (l	EUR)	
fter-Sale Services Reclamaciones	Dirección de entrega	Empresa							
Mesa de ayuda (helpdesk) y	Líneas del pedido	Otra información							
ayment Follow-up My Follow-Ups	Producto	Descripción	Cantidad	Unidad de	Impuestos	Precio	Precio	Descuento	Subtotal
lamadas telefónicas Llamadas registradas	Mtto. informático HW	Mtto. informático HW	2,000	Unidad(es)		200,00	0,00	(%)	0 400,00
nvoicing Tiempo y materiales a facturar	Mtto. informático SW	Mtto. informático SW	2,000	Unidad(es)		150,00	0,00	0,0	300,00
Albaranes a facturar Contratos a renovar	Método de envío						Base imp Imp	ponible : ouestos :	700,00 0,00
roducts Productos Onfiguración Con tecnología de Open Mind	Margen	700,00 €					-	Total :	700,00

Al enviarlo se adjunta el presupuesto y todo queda registrado en la red social así como en el archivo histórico de correos.

	Presi	upuestos / SO003		
NewIN			×	
CreatiVeSolutioNs	Destinatarios	Seguidores de SO003 y	v	nta Realizado
Clientes	Asunto	New/NnoVA Presupuesto (Ref SO003)		
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos After-Sale Service Reclamaciones Mesa de ayuda (1)	B I U abe II II Hola Empresa, Aquí está su presupuesto f REFERENCIAS Nº de pedido: 70 Total del pedido: 70 Fecha del pedido: 70 Su contacto: Jesús	王 译 译 略 m (の) from New(NnoVA: 13 0.6 EUR 013-10-15 (Ventas y Marketing)	E	
Payment Follow-up My Follow-Ups Llamadas telefónic Llamadas registra	Puede acceder a este docu	umento y pagar en línea vía nuestro portal de cliente: Ver presupuesto		to Subtotal
Llamadas planifica Invoicing	SO003_borrador.pdf		0	0,00 300,00
Albaranes a facture Contratos a renov	Enviar o Cancelar		Usar plantilla Sales Order - Send by Email (Portal) 💌 Grabar como nueva plantilla	700,00 € 0,00 €
Products Productos Con tecnología de System	: Open Mind Mar	gen 700,00 € ""	Total :	700,00 €

Nótese que el importe es el doble que antes ya que ha solicitado el doble de unidades para concepto. Ahora solo queda esperar la respuesta afirmativa del cliente, que también quedará registrada en la herramienta para futuras reclamaciones.

NewINnoVA	Presupuestos / So Editar Crear Enviar por correo electró	D003	Imprimir 👻	1 Adjunto(s)) • Más • Quotation		21	2	=
Ventas Clientes Iniciativas	Presupues	to SO003		Presupu	iesto borrador	Presupuesto e	enviado F	edido de venta	a Realizado
Oportunidades Presupuestos Pedidos de ventas Contratos After-Sale Services	Cliente Dirección de factura Dirección de entrega	Empresa c/ Una cualquien 01234 Aquella España Empresa Empresa	a, 23		Fecha Tienda Referencia Tarifa	1 Y cliente T	5/10/2013 'our Company 'arifa pública (I	EUR)	
Reclamaciones Mesa de ayuda (helpdesk) y Payment Follow-up My Follow-Ups			700.00 Pague e	€ en linea de form	ma segura Di	nero en efectivo)		
Llamadas telefónicas Llamadas registradas Llamadas planificadas	Líneas del pedido Producto	Otra información Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Impuestos	Precio unidad	Precio coste	Descuento (%)	Subtotal
Tiempo y materiales a facturar Pedidos de venta a facturar	Mtto. informático HW Mtto. informático	Mtto. informático HW Mtto. informático	2,000	Unidad(es)		200,00	0,00	0,0	00 400,00
Albaranes a facturar Contratos a renovar Products	SW	SW							
Productos Configuración Con tecnología de Open Mind Systems	Método de envío						Base im Imp	ponible : puestos : Total :	700,00 € 0,00 € 700,00 €

Aquí termina el capítulo de primeros pasos. Esperamos que haya sido útil y ameno.