Oportunidades

Las ventas en curso, con su valor, su etapa y la probabilidad de cerrar.

FICHA	BLOQUE	DÓNDE
04-01	Vender	Ajustes → Manual

1 Oportunidades

Las ventas en curso, con su valor, su etapa y la probabilidad de cerrar.

1. Arriba están las cuatro cifras: “Activas”, “Mías”, “Ganadas” y “Perdidas”.
2. Con el selector de la barra cambias entre lista y tablero. En el tablero arrastra la tarjeta de una columna a otra para mover la etapa.
3. Toca “+” para crear una. Elige el “Contacto” y llena “Qué quiere”, “Producto o servicio”, “Cantidad” y “Valor estimado”.
4. Ajusta “Probabilidad de cierre” y el “Estado” de la etapa (Nueva, Calificada, Cotización, Negociación, Caliente, Ganada, Perdida) y asigna el “Vendedor”.
5. Llena siempre “Qué sigue (ej. mandar cotización)” con su fecha en “Cuándo”: de ahí salen los seguimientos de Inteligencia.
6. Al cerrar, márcala “Ganada” o “Perdida”. Si se perdió, elige en “Por qué se perdió”: precio, competencia, sin presupuesto, no respondió, producto no disponible u otro.
7. Si el puntaje no te cuadra, abre “Por qué este puntaje”: te dice cuántos puntos suma o resta cada cosa que hizo el cliente. “Recalcular ahora” lo vuelve a sacar.

> El agente registra oportunidades solo cuando detecta que alguien quiere comprar o cotizar. Las que salen de una llamada o de un WhatsApp que tú mandaste las capturas tú, o nunca aparecen en la meta del mes de Inteligencia.

Si algo no cuadra

- El botón **?** de esa pantalla abre esta misma ayuda dentro de la app.