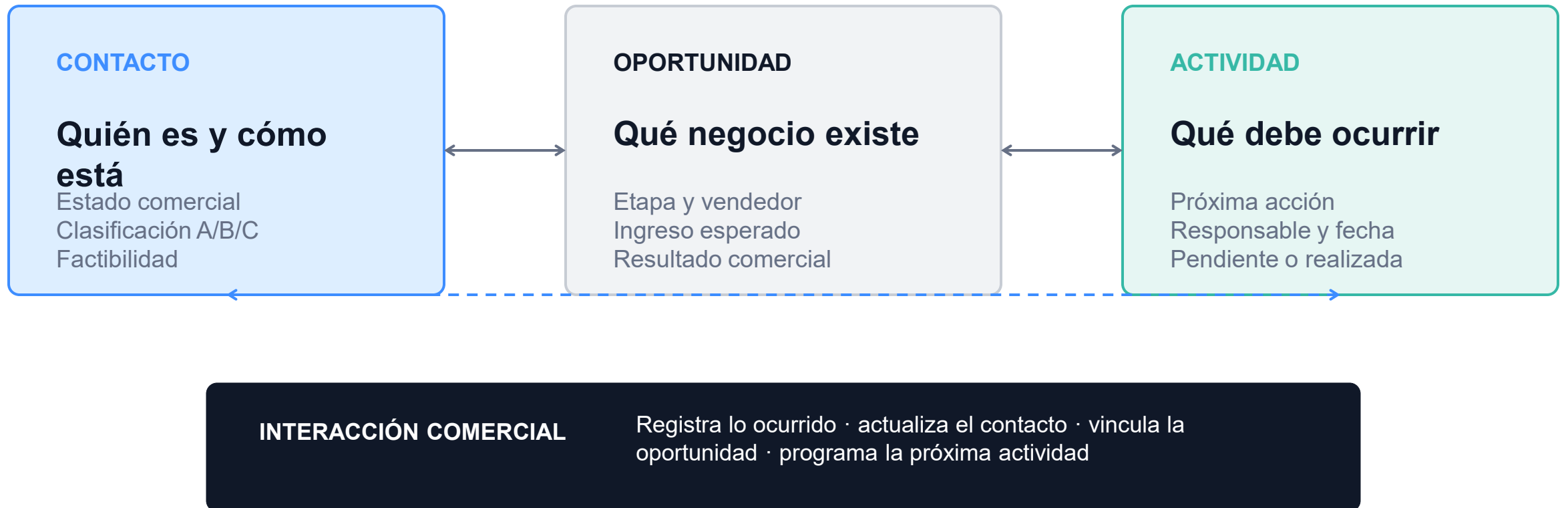


Seguimiento comercial y visión 360 del cliente

Contactos, oportunidades, interacciones y actividades en un único flujo de trabajo

Modelo operativo y reportes gerenciales

Tres modelos construyen una única historia comercial



La interacción es el punto de captura; los tres modelos conservan cada parte de la historia.

La Historia 360 combina hechos, contexto y próximos pasos



La ficha del contacto es la puerta de entrada: su chatter ordena la secuencia y los accesos abren el detalle.

El reporte gerencial separa ejecución de planificación

Dos lecturas complementarias evitan confundir trabajo realizado con tareas todavía pendientes.

ACCIONES COMERCIALES

Interacciones confirmadas

Qué hizo cada vendedor

- Cantidad por semana y tipo
- Clientes visitados o contactados
- Resultados, clasificación y factibilidad
- Oportunidades creadas o vinculadas

AGENDA Y SEGUIMIENTO

Actividades estándar

Qué debe hacer y qué está vencido

- Pendientes por vendedor y fecha
- Vencidas, para hoy y futuras
- Tipo de actividad y documento vinculado
- Cumplimiento y reprogramaciones

Filtros gerenciales

Vendedor

Semana

Cliente

Tipo

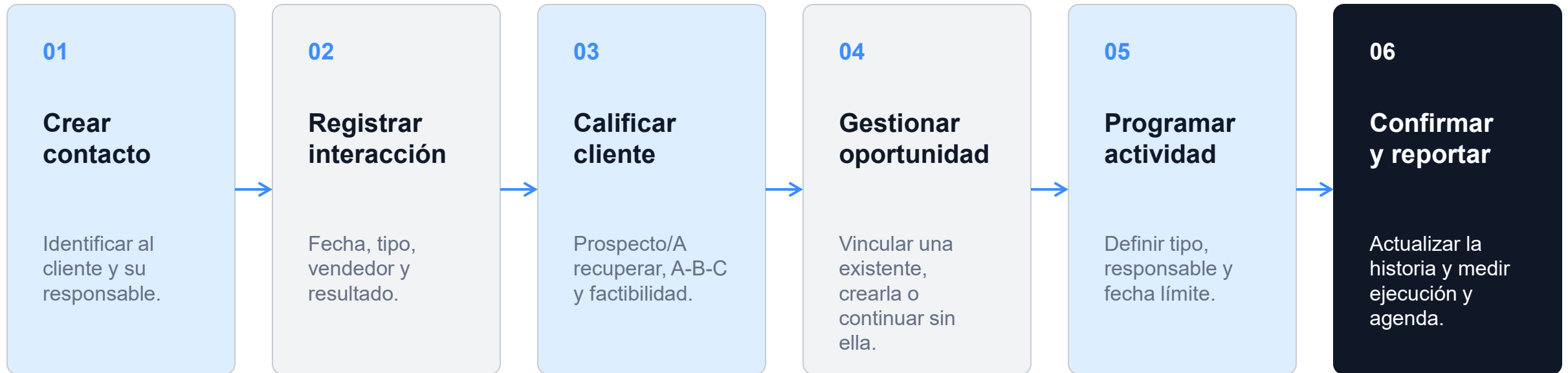
Estado

Resultado

Vista sugerida: tabla dinámica y gráfico por vendedor, con acceso al listado que explica cada total.

El flujo recomendado registra una vez y reutiliza la información

Cada paso deja evidencia, actualiza el contexto y prepara la siguiente acción.



Regla clave

“Activo” se determina por una venta confirmada; una interacción no convierte automáticamente al cliente en activo.