

# CRM

Manual de Implementación del Sistema

Versión Documental 06/09/2023 Sistemas de Información Empresarial S.A. Cali - Colombia

## Tabla de Contenido

Tabla de Contenido	2
Presentación de SIESA CRM	4
Beneficios de SIESA CRM	4
Tecnología Utilizada en SIESA CRM	6
Parametrización de SIESA CRM	7
Configuración del Web Services (Opcional)	7
Sincronización de Listas CRM UnoEE	8
Sincronización de Listas (Sales)	12
Sincronización de Listas Enums para ítems	17
Parametrización de la Sincronización de Clientes (Terceros y Sucursales)	21
Sincronización de Clientes (Terceros y Sucursales)	23
Parametrización de la Sincronización de Los Campos del Módulo Clientes	28
Sincronización de Los Campos del Módulo Clientes	29
Módulo Clientes	30
Importación de Clientes	34
Módulo Clientes Potenciales O Prospectos	36
Parametrización para envío de Cliente Potencial al ERP	40
Módulo Contactos	42
Parametrización de la Conexión SMTP	46
Módulo De Flujo De Trabajo	49
Módulo de Plantillas De Correo	54
Editor Unlayer	54
Panel de Herramientas de Contenido	57
Editor edición estándar	58
Módulo Plantillas de Notificaciones	59
Parametrización de Mailchimp	61
Parametrización de Sigma Móvil	63
Módulo de Campañas	65
Módulo De PQRS	69
Parametrización de la Sincronización de Ítems	75
Sincronización de ítems	77
Sincronización completa de ítems	78
Sincronización actualizada de ítems	79
Sincronización de precios del Ítem	81
Sincronización completa de precios de ítems	81
Sincronización actualizada de precios ítems	83
Sincronización de fotos del Ítem	85
Sincronización completa de fotos de ítems	85

-

de

Sincronización actualizada de fotos de ítems	87
Módulo de Ítems	89
Importación de ítems	92
Módulo de Oportunidades	94
Parametrización del monitor de Oportunidades	101
Parametrización del Perfil de Venta	102
Parametrización del módulo Cotizaciones	125
Módulo de Cotizaciones o Pedidos	133
Módulo de Calendario	140
Parametrización del módulo de Calendario	145
Corrección y Evolucion del Presente Manual	148
Anexo 1: QUERY SERVICE - Prestación del Servicio de Consultas al ERP	149
¿Qué es el Query Services?	149
Beneficios de Query Services	149
Consideraciones Previas a la Instalación de Query Services	149
La Seguridad en Conexiones Basadas en Query Services	150
Proceso de Instalación de Query Services	150
Soporte a las conexiones Query Services	151
Grupo de Telegram	152

## Presentación de SIESA CRM

Siesa CRM (**C**ustomer **R**elationship **M**anagement o Gestión de la Relación con el Cliente) es una solución web diseñada para respaldar a las empresas en la gestión eficaz de sus actividades de ventas, marketing y atención al cliente. Esta plataforma eleva la eficiencia operativa y la calidad del servicio al cliente al ofrecer una gama de herramientas y recursos que facilitan la toma de decisiones informadas en todas las áreas del negocio.

En otras palabras, Siesa CRM se presenta como una potente herramienta que capacita a las empresas para abordar sus procesos de ventas desde la fase de prospección hasta la gestión de pedidos. Además, brinda la capacidad de manejar eficazmente quejas, reclamos y solicitudes de los clientes. A través de su funcionalidad de comunicación interna, facilita la colaboración entre equipos y departamentos, fomentando una mayor cohesión organizativa.

## **Beneficios de SIESA CRM**

- GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE: Le permite a los colaboradores de la compañía conocer y organizar la información detallada de los clientes, como datos de contacto, información geográfica, interacciones, preferencias, historial de compras, etc; proporciando una vista completa y centralizada de cada cliente.
- AUTOMATIZACIÓN: La compañía automatizará tareas y procesos repetitivos comerciales, como el seguimiento de correos electrónicos, programación de recordatorios, seguimiento de oportunidades de ventas y asignación de tareas a los miembros del equipo.
- 3. **GESTIÓN DE VENTAS:** Los comerciales o vendedores de la compañía podrán rastrear las oportunidades de ventas, administrar el ciclo de ventas y realizar seguimiento a las conversiones de leads.
- 4. **SERVICIO AL CLIENTE:** Le permite a la compañía recibir las PQRS, permitiendo el seguimiento de problemas y solicitudes para brindar asistencia rápida y relevante.
- 5. **ANÁLISIS Y REPORTES:** Permite generar informes y reportes sobre métricas clave, como ventas, satisfacción del cliente y más. Estos informes ayudan en la toma de decisiones estratégicas.

## Tecnología Utilizada en SIESA CRM

#### LENGUAJES Y BASE DE DATOS:

SIESA CRM es una aplicación de software desarrollada con el lenguaje de programación Python, utilizando el Framework Django (<u>https://www.djangoproject.com/</u>) y para el almacenamiento de datos puede utilizar de manera comprobada las bases de datos SQL Server, Mariadb y PostgreSQL, aunque cuenta con un ODBC que en teoría permitirá almacenar datos en otros tipos de base de datos.

#### CONEXIONES:

Las conexiones que realiza SIESA CRM con el ERP Enterprise o SBS, que se logran a través de conexiones Web Services cuando el ERP/SBS está en la nube de SIESA o Query Services cuando el ERP/SBS se encuentra fuera de ella.

## Parametrización de SIESA CRM

Para realizar el proceso de implementación de SIESA CRM nos centramos en la parametrización del aplicativo para lograr su correcto funcionamiento. En este orden de ideas, explicaremos los módulos y campos necesarios.

#### Configuración del Web Services (Opcional)

La configuración del Web Services permite al aplicativo CRM conectarse con el ERP y establecer consultas de datos que serán presentadas a los proveedores. Si esta configuración es incorrecta, es posible que no se muestre información o que muestre información incorrecta si se está apuntando a una compañía o ambiente equivocado. Otras situaciones que pueden darse, son cuando se actualizan las credenciales de conexión en el Web Services pero no se actualizan en el aplicativo CRM, de la misma forma puede haber interrupción del servicio si el Web Services es actualizado o puesto en un servidor diferente al especificado en la parametrización.

**Ruta de Acceso:** Menú / Administración / Administrador Parámetros / Consultar / "WebService\_conf" / Editar

= o 🏹 Siesa			Admin Siesa v
Administrador Parametros - webserv	rice_conf		Cancelar Guardar
	Básico	Parametros	
Nombre Conexión	Nombre de Usuario (ERP)	Contraseña (ERP)	Host 127.0018080
Carpeta	SSL		
0.07 Segundos			Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre de conexión	Corresponde al nombre de la conexión Web Services suministrado por el área de Infraestructura de SIESA DIGITAL.	Si
Nombre de usuario (ERP)	Corresponde al Nombre de Usuario de la conexión WebService suministrado por el área de Infraestructura de SIESA DIGITAL.	Si
Contraseña (ERP)	Corresponde a la Contraseña o Clave de la conexión WebService suministrada por el área de Infraestructura de SIESA DIGITAL.	Si
Host-Anfitrión	Corresponde a la URL o Dirección IP del servidor que provee la	Si

	conexión WebService.	
Carpeta	La "Carpeta" es donde se aloja los programas del WebService, y su valor o definición es parte de la URL o Dirección IP de conexión, por ejemplo <u>http://169.45.230.131:8043/WSUNOEE/WSUNOEE.asmx?wdsl</u> , siendo WSUNOEE la carpeta. Este valor es suministrado por el área de infraestructura de SIESA DIGITAL.	Si
SSL	Indica si la conexión tiene cifrado SSL. (Sin embargo, se recomienda que todas las conexiones sean cifradas)	No

#### Sincronización de Listas CRM UnoEE

La Sincronización de Listas permite al Sistema CRM traerse del ERP datos esenciales como los Centros de Operación, unidades de negocio, planes y criterios de clasificación, los cuales son necesarios para configurar posteriormente los diferentes módulos del CRM.

**IMPORTANTE:** Para salir al aire y realizar el empalme con soporte del producto CRM, es necesario que en el ambiente de producción la sincronización de listas se deje activa, sin embargo, esta sincronización se debe ejecutar cada 24 horas o en la madrugada, para que así no se sature el servidor.

= Q 🌠 Siesa								🔺 (	admin admin ~
Planificador									+ Nuevo
		Búsqu	ueda básica	Búsqueo	la avanzada				
Nombre LISTAS Buscar Limpiar	Función					Mis Elementos			
Acción - Ordenar por Nombre	Estado	Tipo	Container	URL	Función	Estado	actual	Fecha de Sincronización	
Sincronización de Listas Enums para Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_enums	En ejec	ución	23 de Agosto de 2023 a	las 13:31
Sincronización de listas CRM UnoEE	Inactivo	Funcion			crm_sync_listas_unoee_glot	bal En ejec	ución	12 de Mayo de 2023 a las	08:30
Sincronización de Listas (Sales)	Activo	Funcion			sales_sync_listas	En ejec	ución	15 de Junio de 2023 a las	12:01
Sincronización de Listas (AGR)	Inactivo	Funcion			agr_sync_listas	No ejec	utada	15 de Agosto de 2023 a la	as 15:13
Mostrando registros 1 - 4 de 4 cos segunos									Niesa 🤇

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

#### Seleccionar / Clic: "Sincronización de Listas CRM UnoEE"

CRM	-	Proceso	de	Formación	Consultores	у	Soporte
Pág.: 8 de 150							

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

**IMPORTANTE**: También es posible observar las ejecuciones que se han realizado accediendo a la pestaña "Ejecuciones" la cual se explica más adelante.

= q 🎽 Siesa							A (	admin admin ~
Planificador - Sincronización de listas CR	M UnoEE			+Nuevo Auditoria	a Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Sincronización de listas CRM Uno								
		Información Basica	a Ejecuciones					
Nombre Sincronización de listas CRM UnoEE		Estado Inactivo		Específico				
<b>Tipo</b> Funcion		Función crm_sync_listas_unoee_global		Container				
URL		Minutos 30	Horas 1	Dias del Mes				
Meses	Dias de la Semana		Formato Cron */30 */1 * * *					
Estado actual En ejecución		<b>Siguiente ejecución</b> 12 de Mayo de 2023 a las 08:30						
0.33 Reports								Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Corresponde al nombre establecido para la tarea en el Módulo Planificador. En este caso la tarea es llamada Sincronización de Listas CRM UnoEE.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Esta tarea viene creada desde la instalación.	
Estado	Indica si la tarea planificada se realizará de forma automática o no. Si el estado es Activo, entonces, su ejecución se realizará de manera programada con la frecuencia definida en los campos Minutos, Horas, Días del Mes, Meses, Días de la Semana o Formato Cron.	Si
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la tarea se encuentre en Estado "Inactivo", y si se necesita ejecutarla, entonces puede hacerse de manera manual haciendo Clic en la opción de menú Ejecutar Ahora.	
Específico	Activar este check, le permite al administrador del sistema, poder configurar con exactitud la periodicidad de la tarea. Teniendo en cuenta	No

-

de

	la captura de pantalla anterior explicaremos lo que significa la periodicidad con y sin el check.	
	Cuando el campo "Específico" está marcado, significa que la tarea se ejecutará de manera periódica a la 1:30 am de todos los días del mes, de todos los meses y días de la semana.	
	Cuando el campo Específico No está marcado, significa que la tarea se ejecutará de manera periódica cada hora y media de todos los días del mes, de todos los meses y días de la semana.	
Тіро	Indica si la tarea a ejecutar por el planificador, corresponde a una "función" propia del sistema o a una "URL" que ejecute una determinada acción.	Si
Función	Este campo permite seleccionar una de las funciones disponibles del sistema para planificar.	Si
	Por ejemplo: en la captura de pantalla anterior, el usuario escogió la función "crm_sync_listas_unoee_global" que corresponde a la función "CRM: Sincronización completa de listas UnoEE" cuando se busca en la lista desplegable en modo edición del módulo.	
URL	Permite al usuario administrador, definir una URL que ejecutará una acción necesaria para el sistema.	No
Minutos	Controla cada cuantos minutos o en qué minuto será ejecutada la tarea, lo anterior dependerá del campo específico.	Si
	Los valores van de 0 a 59. Usar "*" significa que la tarea se ejecutará cada minuto.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "0".	
Horas	Controla cada cuantas horas o en qué hora será ejecutada la tarea, lo anterior dependerá del campo específico.	Si
	Los valores, se establecen en formato 24H y van desde las 0 horas hasta las 23. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada cada hora.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe	

	configurar el número "1".	
Días del mes	Indica el día del mes en el que será ejecutada la tarea. Los valores van de 1 a 31. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada todos los días del mes.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "*".	
Meses	Corresponde al mes en el que será ejecutada la tarea. Los valores van desde Enero hasta Diciembre. Usar "*" significa que la tarea se ejecutará todos los meses.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	
Días de la semana	Indica el día de la semana en que la tarea será ejecutada. Los valores van desde Lunes hasta Domingo. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada todos los días de la semana.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	
Formato Cron	Es un campo que solo podrá ver el usuario administrador, una vez grabe la parametrización en el módulo, teniendo en cuenta que es un campo no editable.	No
	Este formato es la representación de la frecuencia de ejecución de una tarea programada. Generalmente el Formato Cron es muy usado en los sistemas Linux para las tareas programadas con base en los minutos, horas, días del mes, mes y días de la semana.	
Estado Actual	Este campo sólo lo podrá ver el usuario administrador, una vez sea guardada la configuración, representando el estado actual de la tarea.	No
Siguiente ejecución	Es un campo que solo podrá ver el usuario administrador, una vez sea guardada la configuración de la tarea. Este campo permite visualizar la siguiente fecha de ejecución de la tarea.	No

Para conocer más sobre el formato CRON y algunos ejemplos de configuración sugerimos visitar los siguientes enlaces de referencia:

-

de

https://cron.help/ https://cron.help/questions https://cron.help/examples

Una vez guardada la parametrización de este módulo, y ejecutada al consultarlo el sistema nos muestra la pestaña de Ejecuciones, la cual es un Log de las ejecuciones planificadas.

= o, 🏹 Siesa						A (	admin admin ~
Planificador - Sincronización de listas CRM UnoEE	+	Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Sincronización de listas CRM Uno → Sincronización de listas CRM Uno → Sin	ncronización de listas CRM Uno						
	Información Basica Ejecuciones						
Estado	Hora de ejecución	Mensaje					
Execution	2023-08-23 08:46:51:AM	Ejecución manual iniciada por admin					
Execution	2023-08-11 05:02:57:PM	Ejecución manual iniciada por admin					
Execution	2023-06-28 07:51:02:AM	Ejecución manual iniciada por admin					
Execution	2023-06-28 07:49:40:AM	Ejecución	n manual inic	iada por a	dmin		
I I I II registros por página							1 <u>-</u> 10 de 4

### Sincronización de Listas (Sales)

La Sincronización de Listas Sales permite al Sistema CRM traerse del ERP datos esenciales como bodegas, centros de costo y listas de precio, los cuales son necesarios para configurar posteriormente módulos como cotizaciones.

**IMPORTANTE:** Para salir al aire y realizar el empalme con soporte del producto CRM, es necesario que en el ambiente de producción la sincronización de listas sales se deje activa, sin embargo, esta sincronización se debe ejecutar cada 24 horas o en la madrugada, para que así no se sature el servidor.

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

de

= Q 🎽 Siesa					🐥 🅠 admin admin v
Planificador					+ Nuevo
→ Planificador		Búsqueda básic	Búsqueda avanzada		
Nombre	Función			Mis Elementos	
Buscar Limpiar					
Crdenar por					
Nombre	Estado	Tipo Contain	er URL Función	Estado actual	Fecha de Sincronización
Sincronización de Listas Enums para It	ems UnoEE Inactivo	Funcion	items_sync_listas_enums	En ejecución	23 de Agosto de 2023 a las 13:31
Sincronización de listas CRM UnoEE	Inactivo	Funcion	crm_sync_listas_unoee_g	lobal En ejecución	12 de Mayo de 2023 a las 08:30
Sincronización de Listas (Sales)	Activo	Funcion	sales_sync_listas	En ejecución	15 de Junio de 2023 a las 12:01
Sincronización de Listas (AGR)	Inactivo	Funcion	agr_sync_listas	No ejecutada	15 de Agosto de 2023 a las 15:13
Mostrando registros 1 - 4 de 4 018 tegados					Siesa

#### Seleccionar / Clic: "Sincronización de Listas (Sales)"

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

= o 🏹 Siesa								🔺 🥠	admin admin ~
Planificador - Sincronización de Listas	Planificador - Sincronización de Listas (Sales)				Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Sincronización de Listas (Sales)									
		Información Basica	Ejecuciones						
Nombre Sincronización de Listas (Sales)		<b>Estado</b> Activo			Específic	D			
<b>Tipo</b> Funcion		Función sales_sync_listas			Containe	r			
URL		Minutos 1	Horas *		Dias del M	les			
Meses	Dias de la Semana	a	Formato Cron						
	•		*/1 * * * *						
Estado actual En ejecución		<b>Siguiente ejecución</b> 15 de Junio de 2023 a las 12:01							
0.28 Segundas									Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Corresponde al nombre establecido para la tarea en el Módulo Planificador. En este caso la tarea es llamada Sincronización de Listas (Sales). Este nombre viene desde instalación	Si
Estado	Indica si la tarea planificada se realizará de forma automática o no. Si el estado es Activo, entonces, su ejecución se realizará de manera programada con la frecuencia definida en los campos Minutos, Horas, Días del Mes, Meses, Días de la Semana o Formato Cron.	Si
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la tarea se encuentre en Estado "Inactivo", y si se necesita ejecutarla, entonces puede hacerse de manera manual haciendo Clic en la opción de menú Ejecutar Ahora.	
Específico	Activar este check, le permite al administrador del sistema, poder configurar con exactitud la periodicidad de la tarea. Teniendo en cuenta la captura de pantalla anterior explicaremos lo que significa la periodicidad con y sin el check.	No
	Cuando el campo "Específico" está marcado, significa que la tarea se ejecutará de manera periódica a la 1:30 am de todos los días del mes, de todos los meses y días de la semana.	
	Cuando el campo Específico No está marcado, significa que la tarea se ejecutará de manera periódica cada hora y media de todos los días del mes, de todos los meses y días de la semana.	
Тіро	Indica si la tarea a ejecutar por el planificador, corresponde a una "función" propia del sistema o a una "URL" que ejecute una determinada acción.	Si
Función	Este campo permite seleccionar una de las funciones disponibles del sistema para planificar.	Si
	Por ejemplo: en la captura de pantalla anterior, el usuario escogió la función "sales_sync_listas" que corresponde a la función "CRM: Sincronización de Listas (Sales)" cuando se busca en la lista desplegable en modo edición del módulo.	
URL	Permite al usuario administrador, definir una URL que ejecutará una acción necesaria para el sistema.	No
Minutos	Controla cada cuantos minutos o en qué minuto será ejecutada la tarea, lo anterior dependerá del campo específico.	Si

	Los valores van de 0 a 59. Usar "*" significa que la tarea se ejecutará cada minuto. IMPORTANTE: Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "0".	
Horas	Controla cada cuantas horas o en qué hora será ejecutada la tarea, lo anterior dependerá del campo específico. Los valores, se establecen en formato 24H y van desde las 0 horas hasta las 23. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada cada hora. <b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	Si
Días del mes	Indica el día del mes en el que será ejecutada la tarea. Los valores van de 1 a 31. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada todos los días del mes. IMPORTANTE: Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "*".	Si
Meses	Corresponde al mes en el que será ejecutada la tarea. Los valores van desde Enero hasta Diciembre. Usar "*" significa que la tarea se ejecutará todos los meses. IMPORTANTE: Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	Si
Días de la semana	Indica el día de la semana en que la tarea será ejecutada. Los valores van desde Lunes hasta Domingo. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada todos los días de la semana. IMPORTANTE: Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	Si
Formato Cron	Es un campo que solo podrá ver el usuario administrador, una vez grabe la parametrización en el módulo, teniendo en cuenta que es un campo no	No

	editable. Este formato es la representación de la frecuencia de ejecución de una tarea programada. Generalmente el Formato Cron es muy usado en los sistemas Linux para las tareas programadas con base en los minutos,	
	horas, días del mes, mes y días de la semana.	
Estado Actual	Este campo sólo lo podrá ver el usuario administrador, una vez sea guardada la configuración, representando el estado actual de la tarea.	No
Siguiente ejecución	Es un campo que solo podrá ver el usuario administrador, una vez sea guardada la configuración de la tarea. Este campo permite visualizar la siguiente fecha de ejecución de la tarea.	No

Para conocer más sobre el formato CRON y algunos ejemplos de configuración sugerimos visitar los siguientes enlaces de referencia:

https://cron.help/ https://cron.help/questions https://cron.help/examples

Una vez guardada la parametrización de este módulo, y ejecutada al consultarlo el sistema nos muestra la pestaña de Ejecuciones, la cual es un Log de las ejecuciones planificadas.

= q 🏳 Siesa						🔺 🌘	admin admin ~
Planificador - Sincronización de Listas (Sales)		+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Sincronización de Listas (Sales) → Sincronización de Listas (Sales) (E.	→ Sincronización de Listas (Sales)     Información Basica Ejecuciones						
Estado	Hora de ejecución		Mensaje				
Execution	2023-08-23 10:20:11:AM	2023-08-23 10:20:11:AM		Ejecución manual iniciada por admin			
Execution	2023-08-23 10:17:09:AM		Ejecución manual iniciada por admin				
Execution	2023-08-23 10:13:03:AM		Ejecución manual iniciada por admin				
Execution	2023-08-23 08:47:01:AM		Ejecución manual iniciada por admin				
Execution	2023-06-29 07:32:45:AM		Ejecución manual iniciada por admin				
Execution	2023-06-28 04:33:42:PM		Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
Execution	2023-06-28 07:51:20:AM		Ejecución manual iniciada por admin				
Execution 2023-06-23 01:59:20:PM		Ejecución manual iniciada por admin					
Execution	2023-06-15 11:58:44:AM		Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
I I ► I 10 Y registros por página							1 <u></u> 10 de 9

-

de

### Sincronización de Listas Enums para ítems

La Sincronización de Listas Enums para ítems permite al Sistema CRM traerse del ERP datos esenciales como tipos de inventarios y planes y criterios clasificadores de los ítems que son necesarios para configurar posteriormente la parametrización de la sincronización de ítems.

**IMPORTANTE:** Para salir al aire y realizar el empalme con soporte del producto CRM, es necesario que en el ambiente de producción la sincronización de listas Enums para ítems se deje activa, sin embargo, esta sincronización se debe ejecutar cada 24 horas o en la madrugada, para que así no se sature el servidor.

= o 🎽 Siesa				admin admin v
Planificador				+ Nuevo
→ Planificador → Sincronizació	n de Listas Enums p → Planífi Búsqu	cador eda básica Búsqueda avanzada		
Nombre LISTAS	Función		Mis Elementos	
Buscar Limpiar				
□ - Acción - Ordenar por Nombre	Estado Tipo	Container URL Función	Estado actual	Fecha de Sincronización
Sincronización de Listas Enums para Items	UnoEE Inactivo Funcion	items_sync_li	stas_enums En ejecución	23 de Agosto de 2023 a las 13:31
Sincronización de listas CRM UnoEE	Inactivo Funcion	crm_sync_list	as_unoee_global En ejecución	12 de Mayo de 2023 a las 08:30
Sincronización de Listas (Sales)	Activo Funcion	sales_sync_lis	stas En ejecución	15 de Junio de 2023 a las 12:01
Sincronización de Listas (AGR)	Inactivo Funcion	agr_sync_lista	as No ejecutada	15 de Agosto de 2023 a las 15:13

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

Seleccionar / Clic: "Sincronización de Listas Enums para Items UnoEE"

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

**IMPORTANTE**: También es posible observar las ejecuciones que se han realizado accediendo a la pestaña "Ejecuciones" la cual se explica más adelante.

de

= α 🎽 Siesa					🔺 🥼	admin admin ~
Planificador - Sincronización de Lista		+ Nuevo Auditoria	Editar Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora	
→ Planificador → Sincronización	de Listas Enums p → Planificador Información	→ Sincronización de Basica Ejecuciones	Listas Enums p			
Nombre Sincronización de Listas Enums para Items UnoEE	<b>Estado</b> Inactivo		Específico	,		
<b>Tipo</b> Funcion	Función items_sync_listas_enums		Container			
URL	Minutos *	Horas 1	Dias del M	les		
Meses	Dias de la Semana •	Formato Cron * */1 * * *				
Estado actual En ejecución	Siguiente ejecución 23 de Agosto de 2023 a las 1	3:31				
07 Begindes						Siesa 🖌

Class
Siesa
0.000

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Corresponde al nombre establecido para la tarea en el Módulo Planificador. En este caso la tarea es llamada Sincronización de Listas Enums para ítems unoee.	Si
	IMPORTANTE: Esta tarea viene creada desde la instalación.	
Estado	<ul> <li>Indica si la tarea planificada se realizará de forma automática o no. Si el estado es Activo, entonces, su ejecución se realizará de manera programada con la frecuencia definida en los campos Minutos, Horas, Días del Mes, Meses, Días de la Semana o Formato Cron.</li> <li><b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la tarea se encuentre en Estado "Inactivo", y si se necesita ejecutarla, entonces puede hacerse de manera manual haciendo Clic en la opción de menú Ejecutar Ahora.</li> </ul>	Si
Específico	Activar este check, le permite al administrador del sistema, poder configurar con exactitud la periodicidad de la tarea. Teniendo en cuenta la captura de pantalla anterior explicaremos lo que significa la periodicidad con y sin el check. Cuando el campo "Específico" está marcado, significa que la tarea se ejecutará de manera periódica a la 1:30 am de todos los días del mes,	No

de

	de todos los meses y días de la semana.	
	Cuando el campo Específico No está marcado, significa que la tarea se ejecutará de manera periódica cada hora y media de todos los días del mes, de todos los meses y días de la semana.	
Тіро	Indica si la tarea a ejecutar por el planificador, corresponde a una "función" propia del sistema o a una "URL" que ejecute una determinada acción.	Si
Función	Este campo permite seleccionar una de las funciones disponibles del sistema para planificar.	Si
	Por ejemplo: en la captura de pantalla anterior, el usuario escogió la función "items_sync_listas_enums" que corresponde a la función "Items: Sincronización listas enums UnoEE" cuando se busca en la lista desplegable en modo edición del módulo.	
URL	Permite al usuario administrador, definir una URL que ejecutará una acción necesaria para el sistema.	No
Minutos	Controla cada cuantos minutos o en qué minuto será ejecutada la tarea, lo anterior dependerá del campo específico.	Si
	Los valores van de 0 a 59. Usar "*" significa que la tarea se ejecutará cada minuto.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "0".	
Horas	Controla cada cuantas horas o en qué hora será ejecutada la tarea, lo anterior dependerá del campo específico.	Si
	Los valores, se establecen en formato 24H y van desde las 0 horas hasta las 23. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada cada hora.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	
Días del mes	Indica el día del mes en el que será ejecutada la tarea. Los valores van de 1 a 31. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada todos los días del mes.	Si

	IMPORTANTE: Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "*".	
Meses	Corresponde al mes en el que será ejecutada la tarea. Los valores van desde Enero hasta Diciembre. Usar "*" significa que la tarea se ejecutará todos los meses.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	
Días de la semana	Indica el día de la semana en que la tarea será ejecutada. Los valores van desde Lunes hasta Domingo. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada todos los días de la semana.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	
Formato Cron	Es un campo que solo podrá ver el usuario administrador, una vez grabe la parametrización en el módulo, teniendo en cuenta que es un campo no editable.	No
	Este formato es la representación de la frecuencia de ejecución de una tarea programada. Generalmente el Formato Cron es muy usado en los sistemas Linux para las tareas programadas con base en los minutos, horas, días del mes, mes y días de la semana.	
Estado Actual	Este campo sólo lo podrá ver el usuario administrador, una vez sea guardada la configuración, representando el estado actual de la tarea.	No
Siguiente ejecución	Es un campo que solo podrá ver el usuario administrador, una vez sea guardada la configuración de la tarea. Este campo permite visualizar la siguiente fecha de ejecución de la tarea.	No

Para conocer más sobre el formato CRON y algunos ejemplos de configuración sugerimos visitar los siguientes enlaces de referencia:

https://cron.help/ https://cron.help/questions https://cron.help/examples

-

Una vez guardada la parametrización de este módulo, y ejecutada al consultarlo el sistema nos muestra la pestaña de Ejecuciones, la cual es un Log de las ejecuciones planificadas.

= q 🌠 Siesa					🔺 🥠	admin admin ~	
Planificador - Sincronización de Listas Enums para	Planificador - Sincronización de Listas Enums para Items UnoEE + Nuevo Auditoria Editar Eliminar Ver Planificador Ejecutar						
→ Sincronización de Listas Enums p → Sincronización de Listas Enums p	→ Planificador → Sir	incronización de Listas Enums p.					
	Información Basica Ej	jecuciones					
Estado	Hora de ejecución		Mensaje				
Execution	2023-08-23 01:30:47:PM		Ejecución manual ini	ciada por admi	n		
Execution	2023-08-23 08:50:32:AM		Ejecución manual ini	ciada por admi	n		
Execution	2023-08-18 01:58:19:PM		Ejecución manual ini	ciada por admi	n		
Execution	2023-08-18 10:26:34:AM		Ejecución manual ini	ciada por admi	n		
I I I I I I I registros por página						1 - 10 de 4	

### Parametrización de la Sincronización de Clientes (Terceros y Sucursales)

La parametrización de Sincronización de Clientes es una funcionalidad importante en el CRM, pues esta característica permite a los usuarios definir con precisión las particularidades de los clientes que desean importar desde el ERP y especificar el tipo de sincronización que se llevará a cabo. Con esta parametrización, los usuarios administradores pueden adaptar la importación de datos de clientes según sus necesidades específicas.

La colaboración entre el consultor y la compañía es vital para garantizar que esta sincronización se realice de manera efectiva y que se capturen todos los datos necesarios, como los planes y criterios.

**Ruta de Acceso:** Menú / Administración / Administrador Parámetros / Consultar / "Sync\_Clientes\_UNOEE" / Editar

= q 🌠 Siesa	🐥 🥼 admin admin -
Administrador Parametros - sync_clientes_unoee	Cancelar Guardar
Básico	Parametros
1. Parametrización de sincronización con el ERP	
Terceros / Clientes a sincronizar	ID Sucureal principal
Solo Sucursales -	
	Solo Terceros / Clientes activos en el ERP
Nombre del registro	Tipo de Sincronzación Vendedores
Razón social	Asignar Vendedores •
2. Homologación de Criterios(CRM) con Planes y Criterios(ERP) para Consultas	
Plan Criterio 1	Campo Criterio 1
ACTIVIDAD ECONOMICA .	Cotteriol •
Plan Criterio 2	Campo Criterio 2
CATEGORIA	criterio2 •
Plan Criterio 3	Campo Criterio 3
CLIENTES 828	Criterio3 •
Plan Criterio 4	Gampo Criterio 4
ZONAS	criterio4 •
Plan Criterio 5	Campo Criterio 5
· · ·	•
CT Septem	🖌 Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Tipo de sincronización	Permite al usuario administrador elegir que información de los Clientes quiere llevar del ERP al CRM a través del proceso de sincronización. La información a sincronizar pueden ser los datos del Tercero o Las Sucursales o los Terceros y Sucursales.	Si
ld sucursal principal	En este campo se coloca el código de la Sucursal Principal de los Clientes definido en el ERP solo cuando el "Tipo de sincronización" es Terceros o Terceros y Sucursales.	No
Solo clientes activos	Este Check permite al usuario administrador definir si la sincronización de información de Clientes desde el ERP se hará con Clientes en estado Activo o con todos los Clientes (Activos e Inactivos).	Si
Nombre del registro	Corresponde al nombre con el que se identificará el registro de la Sucursal o Tercero Cliente que vendrá por la sincronización de clientes desde el ERP. Los valores de este campo son: Razón Social, Nombre Establecimiento, Descripción Sucursal. Para los propósitos de implementación del CRM, el valor sugerido es: Razón Social. <b>IMPORTANTE:</b> El valor escogido para este campo no cambia o altera la funcionalidad del sistema.	Si

de

Tipo de sincronización vendedores	En este parámetro, el administrador del sistema puede elegir si trae o no en el proceso de sincronización los vendedores asociados al Tercero y/o sucursales. Los valores de este campo son: No Aplica, Asignar Vendedores. Si el valor escogido es "Asignar Vendedores" entonces el sistema automáticamente crea un usuario del sistema con la información de cada vendedor creado en el ERP y asocia al cliente sincronizado como vendedor el usuario creado.	Si
Plan Criterio 1,2,3,4,5	Los campos Plan Criterio, le permiten al administrador del sistema, elegir qué Planes con sus Criterios en el ERP SIESA Enterprise serán sincronizados y mapeados con los campos "Campo Criterio" del CRM. Este mapeo permitirá posteriormente, presentar estos valores en el módulo de Clientes del CRM, en la pestaña Criterios Clasificadores y también poder utilizar los valores del Criterio en consultas, filtros u otros procesos. El administrador tiene la posibilidad de sincronizar hasta 5 Planes con sus Criterios, sin embargo, si una compañía necesita utilizar más planes y criterios, entonces deberá solicitar un Nuevo Requerimiento Funcional, el cual será atendido por el área MLB de SIESA Digital, previa validación comercial.	No
Campo Criterio 1,2,3,4,5	Los campos Campo Criterio, son campos propios del CRM que se mapean o dicho de otra forma se sincronizan con los campos Plan Criterios del ERP una vez sucede la importación. En estos campos, el administrador del sistema elegirá el campo que será mapeado con el Plan Criterio.	No

## Sincronización de Clientes (Terceros y Sucursales)

La sincronización de Clientes es una acción esencial en nuestro proceso de integración entre el ERP y el CRM. Una vez que los usuarios han configurado las especificaciones sobre qué tipos de clientes deben importarse, esta función se encarga de realizar la importación de manera automatizada o manual.

**IMPORTANTE:** Para salir al aire y realizar el empalme con soporte del producto CRM, es necesario que en el ambiente de producción la sincronización de clientes se deje activa, sin embargo, esta sincronización se debe ejecutar cada 24 horas o en la madrugada, para que así no se sature el servidor.

Ruta de Acceso: Menú / Administrador / Planificador / Consultar

-

de

≡ 0	Siesa									<b>J</b> ab	admin admin ~
Planific	cador										+ Nuevo
			Búsqued	a básica	Búsque	oda avanzada					
Nombre		Función					Mis Eleme	entos			
CLIENT											
Buscar	Limpiar										
	Acción - Ordenar por										
	Nombre	Estado	Тіро	Container	URL	Función		Estado actual	Fecha de Sin	cronizació	n
	Desbloqueo Automatico Clientes Potenciales	Inactivo	Funcion			crm_unlock_leads_sending	9	No ejecutada	12 de Mayo de	e 2023 a la	s 08:22
	Sincroniza Los Campos Del Modulo Clientes	Inactivo	Funcion			crm_calc_erp_fields		No ejecutada	18 de Agosto	de 2023 a	las 18:00
	CRM: Sincronizacion de Clientes Actualizados UnoEE	Inactivo	Funcion			crm_sync_update_clientes	_unoee	No ejecutada	14 de Agosto	de 2023 a	las 13:00
	CRM: Sincronizacion analisis de Clientes	Inactivo	Funcion			sync_clientes_analisis		No ejecutada	23 de Agosto	de 2023 a	las 14:30
	Sincronización de clientes POS	Inactivo	Funcion			crm_sync_clientes_pos_glo	obal	No ejecutada	15 de Agosto	de 2023 a	las 09:19
	Sincronización de Clientes con Cartera por Vencer	Activo	Funcion			agr_sync_cartera_por_vend	cer	No ejecutada	15 de Agosto	de 2023 a	las 19:00
	Sincronización de Clientes con Pronto Pago por Vencer	Activo	Funcion			agr_sync_pronto_pago_po	r_vencer	No ejecutada	15 de Agosto	de 2023 a	las 19:00
	CRM: Sincronizacion de Clientes Actualizados POS	Inactivo	Funcion			crm_sync_update_clientes	_pos	No ejecutada	16 de Agosto	de 2023 a	las 17:00
	Sincronización de clientes UnoEE	Inactivo	Funcion			crm_sync_clientes_global		No ejecutada	17 de Agosto	de 2023 a	las 11:26
Mostrand	o registros 1 - 9 de 9										Siesa

### Seleccionar / Clic: "Sincronización de clientes UnoEE"

Una vez seleccionado, el sistema presenta la siguiente pantalla:

= q 🌠 Siesa								🔺 🌔	admin admin ~
Planificador - Sincronización de clien	tes UnoEE			+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Sincronización de clientes UnoEE									
		Información Basica	Ejecuciones						
Nombre		Estado			Específico	D			
Sincronización de clientes UnoEE		Inactivo							
Тіро		Función			Container	r			
Funcion		crm_sync_clientes_global							
URL		Minutos	Horas		Dias del N	les			
		*	1		•				
Meses	Dias de la Seman	a	Formato Cron						
			* */1 * * *						
Estado actual		Siguiente ejecución							
No ejecutada		17 de Agosto de 2023 a las 11:26							

0.15 Segundi

🛃 Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Corresponde al nombre establecido para la tarea en el módulo Planificador. En este caso la tarea es llamada Sincronización de clientes UnoEE.	Si
	<b>IMPORTANTE:</b> Esta tarea viene creada desde la instalación.	
Estado	<ul> <li>Indica si la tarea planificada (ejecución de una URL o Función) se realizará de forma automática o no. Si el estado es Activo, entonces, su ejecución se realizará de manera programada automáticamente con la frecuencia definida en los campos Minutos, Horas, Dias del Mes, Meses, Dias de la Semana o Formato Cron.</li> <li><b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la tarea se encuentre en Estado "Inactivo", y se necesite ejecutarla, entonces puede hacerse de manera manual haciendo Clic en la opción de menú Ejecutar Ahora.</li> </ul>	Si
Específico	Activar este check, le permite al administrador del sistema, poder configurar con exactitud la periodicidad de la tarea. Teniendo en cuenta la captura de pantalla anterior explicaremos lo que significa la periodicidad con y sin el check. Cuando el campo "Específico" está marcado, significa que la tarea se ejecutará de manera periódica el primer minuto de cada hora de todos	No

-

de

	los días del mes, de todos los meses y días de la semana.	
	Cuando el campo Específico No está marcado, significa que la tarea se ejecutará de manera periódica cada minuto de cada hora de todos los días del mes, de todos los meses y días de la semana.	
Тіро	Indica si la tarea a ejecutar por el planificador, corresponde a una función propia del sistema o a una URL que ejecute una determinada acción.	Si
Función	Este campo permite seleccionar una de las funciones disponibles del sistema para planificar. Por ejemplo en la captura de pantalla anterior, el usuario escogió la función "crm_sync_clientes_global" que es equivalente a la "CRM Sincronización completa de clientes UnoEE" cuando se busca en la lista desplegable.	Si
URL	Permite al usuario administrador, definir una URL que ejecutará una acción necesaria para el sistema.	No
Minutos	Controla cada cuantos minutos o en qué minuto será ejecutada la tarea, lo anterior dependerá del campo específico.	Si
	Los valores van de 0 a 59. Usar "*" significa que la tarea se ejecutará cada minuto.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "0".	
Horas	Controla cada cuantas horas o en qué hora será ejecutada la tarea, lo anterior dependerá del campo específico.	Si
	Los valores, se establecen en formato 24H y van desde las 0 horas hasta las 23. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada cada hora.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "1".	
Días del mes	Indica el día del mes en el que será ejecutada la tarea. Los valores van de 1 a 31. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada todos los días del mes.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe	

	configurar el número "*".	
Meses	Corresponde al mes en el que será ejecutada la tarea. Los valores van desde Enero hasta Diciembre. Usar "*" significa que la tarea se ejecutará todos los meses.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM, se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "*".	
Días de la semana	Indica el día de la semana en que la tarea será ejecutada. Los valores van desde Lunes hasta Domingo. Usar "*" significa que la tarea será ejecutada todos los días de la semana.	Si
	<b>IMPORTANTE</b> : Para el caso del producto CRM se recomienda que esta sincronización se ejecute a la 1 AM, por lo tanto, en este campo se debe configurar el número "*".	
Formato Cron	Es un campo que solo podrá ver el usuario administrador, una vez grabe la parametrización en el módulo, teniendo en cuenta que es un campo no editable.	'No
	Este formato es la representación de la frecuencia de ejecución de una tarea programada. Generalmente el Formato Cron es muy usado en los sistemas Linux para las tareas programadas con base en los minutos, horas, días del mes, mes y días de la semana.	
Estado Actual	Este campo sólo lo podrá ver el usuario administrador, una vez sea guardada la configuración, representando el estado actual de la tarea.	No
Siguiente ejecución	Es un campo que solo podrá ver el usuario administrador, una vez sea guardada la configuración de la tarea. Este campo permite visualizar la siguiente fecha de ejecución de la tarea.	No

Para conocer más sobre el formato CRON y algunos ejemplos de configuración sugerimos visitar los siguientes enlaces de referencia:

https://cron.help/ https://cron.help/questions https://cron.help/examples

Una vez guardada la parametrización de este módulo, al consultarlo el sistema nos muestra la pestaña de Ejecuciones, la cual es es un Log de las ejecuciones planificadas.

-

de

≡ q 🌠 Siesa							🔺 🌔	admin admin ~
Planificador - Sincronización de clientes UnoEE			+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Sincronización de clientes UnoEE								
	Información Basica	Ejecuciones						
Estado	Hora de ejecución			Mensaje				
Executed	2023-08-17 11:25:30:AM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
Executed	2023-08-14 11:49:29:AM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
Executed	2023-06-28 07:42:35:AM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
Executed	2023-06-15 09:59:24:AM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
Executed	2023-06-07 11:51:41:AM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
Executed	2023-05-30 03:09:08:PM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
I I I I I I I registros por página								1 <u>-</u> 10 de 6

## Parametrización de la Sincronización de Los Campos del Módulo Clientes

La sincronización de campos del módulo Clientes permite traer información del análisis del cliente en el ERP. El consultor en esta parametrización, debe definir los periodos de ventas, rentabilidad, entre otros de los terceros clientes .

**Ruta de Acceso:** Menú / Administración / Administrador Parámetros / Consultar / "Sync\_fields\_accounts" / Editar

= q 🏳 Siesa		admin admin v
Administrador Parametros - sync_fields_accounts		Cancelar Guardar
В	sico Parametros	
Periodo De Meses De Ventas En Clientes	Periodo De Meses De Promedio En Clientes	
Periodo De Meses De Rentabilidad En Clientes	Periodo De Meses De Frecuencia En Clientes	
CM Seguritis		Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Periodo De Meses De Ventas En	Este campo le permite al usuario administrador definir cuantos meses hacía atrás tendrá que ir a consultar la sincronización de campos del módulo de Clientes al ERP para traer toda la información	Si

Clientes	correspondiente a las ventas de los terceros clientes y sucursales.	
Periodo De Meses De Promedio En Clientes	Este campo le permite al usuario administrador definir cuantos meses hacía atrás tendrá que ir a consultar la sincronización de campos del módulo de Clientes al ERP para traer toda la información respecto al análisis del cliente en términos de promedio.	Si
Periodo De Meses De Rentabilidad En Clientes	Este campo le permite al usuario administrador definir cuantos meses hacía atrás tendrá que ir a consultar la sincronización de campos del módulo de Clientes al ERP para traer toda la información correspondiente a la rentabilidad de los terceros clientes y sucursales.	Si
Periodo De Meses De Frecuencia En Clientes	Este campo le permite al usuario administrador definir cuantos meses hacía atrás tendrá que ir a consultar la sincronización de campos del módulo de Clientes al ERP para traer toda la información correspondiente a la frecuencia de compras de los terceros y sucursales.	Si

## Sincronización de Los Campos del Módulo Clientes

La Sincronizaciones de los campos del módulo Clientes, es una acción posibilita la importación de información importante almacenada en el análisis del cliente del ERP hacia el CRM, después de haber realizado una parametrización previa.

= o 🌠 Siesa					🔺 🥠	admin admin ~
Planificador - Sincroniza Los Campos I	Del Modulo Clientes	<b>+</b> Nu	luevo Auditoria Ed	ditar Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Sincroniza Los Campos Del Modu						
	Información Basica	Ejecuciones				
Nombre Sincroniza Los Campos Del Modulo Clientes	Estado Inactivo		Específico			
<b>Tipo</b> Funcion	Función crm_calc_erp_fields		Container			
URL	Minutos O	Horas 23	Dias del Mes			
Meses	Dias de la Semana	Formato Cron 0 */23 * * *				
Estado actual No ejecutada	<b>Siguiente ejecución</b> 18 de Agosto de 2023 a las 18:00					
016 Segundos						Siesa 🖌

у

Soporte

**IMPORTANTE:** Para salir al aire y realizar el empalme con soporte del producto CRM, es necesario que en el ambiente de producción la sincronización de listas se deje activa, sin embargo, esta sincronización se debe ejecutar cada 24 horas o en la madrugada, para que así no se sature el servidor.

Una vez guardada la parametrización de este módulo, al consultarlo el sistema nos muestra la pestaña de Ejecuciones, la cual es es un Log de las ejecuciones planificadas.

= q 🚧 Siesa								🔶 🦺	admin admin ~		
Planificador - Sincroniza Los Can	+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora					
→ Sincronización de clientes UnoEE →	Planificador	→ Sincroniza Los Campos Del Modu									
		Información Basica	Ejecuciones								
Estado		Hora de ejecución			Mensaje						
Executed		2023-08-18 02:33:11:PM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in			
Executed		2023-08-18 02:32:38:PM			Ejecución manual iniciada por admin						
Executed		2023-08-18 02:32:00:PM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in			
Executed		2023-06-28 08:45:15:AM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in			
Executed		2023-06-09 12:27:02:PM			Ejecución m	anual inici	iniciada por admin				
	registros por página								1 <u></u> 10 de 5		

### Módulo Clientes

Una vez se han hecho las parametrizaciones anteriores, entonces podemos hablar del módulo de clientes del CRM que permite a los usuarios crear, editar, buscar, importar y exportar clientes. Usualmente los clientes no se crean directamente en el sistema ya que estos se generan a partir de un proceso de sincronización de registros respecto al ERP o desde una importación de un archivo CSV en caso de que sea un CRM desconectado.

El propósito fundamental de este módulo es identificar terceros clientes y sucursales para que sus datos sean asociados a otros módulos.

Es importante resaltar que las pestañas del módulo pueden ser modificadas por medio del módulo Estudio, que permite agregar más campos, editar los existentes, modificar las opciones de los campos de listas desplegables y cambiar las diferentes vistas.

У

Soporte

Menú	8
Buscar opcion de menú	
Vistos Recientemente	
А НОМЕ	
	>
ADJUNTOS	>
. CLENTES	~
CONSULTAR	
IMPORTAR	
	>
CONTACTOS	>
CALENDARIO	>

#### Ruta de acceso: Menú / Clientes / Consultar

CRM

≡ q 🎽 Siesa							6 Admin Siesa v
Clientes							+ Nuevo
		Búsque	da básica	Búsqueda avanzada			
Identificación		Razón Social			Nombre	Establecimiento	
Mis Elementos							
Buscar Limpiar							
□ - Acción -							
Nombre Establecimiento	Razón Social	Identificación	Teléfono	Fecha Última Compra	Propietario	Fecha de creación	ID Sucursal
nicol SAS	Nicol Sas	10059846235			<u>System Admin</u>	8 de Noviembre de 202 12:15	2 a las 001
Nicol Enriquez Rivera	Nicol Enriquez Rivera	1005978563	3122591789		System Admin	8 de Noviembre de 202 12:15	2 a las 001

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato del cliente o sucursal y se necesita buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No

	La opción de búsqueda básica permite encontrar un cliente o sucursal con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Razón Social) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un equipo con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos del cliente o sucursal seleccionado. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

El detalle del módulo Clientes cuenta con un detalle de cada cliente que permite ver la información sincronizada desde el ERP. La primera pestaña presenta la información básica y de contacto, donde se puede ver la razón social, la identificación, entre otros datos:

= o 🌠 Siesa						4	<b>J</b> ob	admin admin ~
Clientes - Nikol SAS Prueba			+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Duplicar	Ver Clientes
→ Nikol SAS Prueba								
	Datos Básicos Criterios Clasificadores	Análisis Cliente	Reportes					
Razón Social	Nombre Establecimiento		Identifi	cación				
Nikol SAS Prueba	NIKOL SAS		100594	4562315				
Teléfono	Correo Electrónico		Página	Web				
4236581	nnenriquezr@siesa.com		http://					
Propietario	Tipo Gestion							
System Admin								
Adjuntos								>
Actividades								
Avinduba								•
Contactos								>

La pestaña de Criterios Clasificadores permite ver los criterios sincronizados desde el ERP que tiene cada cliente configurados.

-

= o 🎽 Siesa							4	<b>J</b>	admin admin v
Clientes - Nikol SAS Prueba				+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Duplicar	Ver Clientes
→ Nikol SAS Prueba									
	Datos Básicos	Criterios Clasificadores	Análisis Cliente	Reportes					
criterio1	criterio2			criterio	53				
criterio4	criterio5								

La pestaña de Análisis del cliente permite ver los datos como condición de pago, cupo total, entre otros. Estos datos son sincronizados desde el ERP gracias a la sincronización de campos del módulo clientes.

Además la información que se presenta en esta pestaña puede ser modificada en las vistas del Estudio.

= o 🌠 Siesa							4		admin admin ~
Clientes - Nikol SAS Prueba				+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Duplicar	Ver Clientes
→ Nikol SAS Prueba									
	Datos Básicos	Criterios Clasificadores	Análisis Cliente	Reportes					
Condición de Pago	Lista de Pred	clos		Cupo	total				
CREDITO 30 DIAS	GENERAL			\$ 800	),000,000.00				
Cupo Disponible	Bloqueado p	oor Cupo		Bloqu	eado por Mor	a			
\$ 812,842,820.30	$\checkmark$			$\checkmark$					
Fecha Última Compra									
10 de Agosto de 2023									

Por último, la pestaña Reportes permite ver alguno de los reportes que vienen desde la instalación o que son creados desde el O-Report:



#### Importación de Clientes

En caso de que el CRM sea desconectado, el CRM permite importar los clientes desde el módulo "Importar" permite importar manualmente los terceros clientes y sucursales de una compañía desde un archivo plano en formato CSV. En caso de no conocer un archivo CSV, el módulo le permite descargar una plantilla en "Descargar plantilla de importación de archivos" para guiarse.

Ruta de acceso: Menú / Clientes / Importar

= o 🎽 Siesa	9	Admin Siesa 🗸
Importador		
Importar registros en el módulo Clientes Seleccione un archivo de su ordenador que contenga los datos que desea importar o descargue la plantilla para disponer de un ejemplo para la creación del archivo de importación. Descargar plantilla de importación de archivos Archivo CSV Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados Formato de Fecha MM/DD/AAAA		
	;	Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Archivo CSV	Este campo le permite al administrador seleccionar un archivo CSV desde su equipo, que contenga toda la información que se desea importar.	Si
Formato de Fecha	Este campo le permite al administrador por medio de una lista desplegable, seleccionar un formato de fecha que tendrá en cuenta el sistema para leer los registros a importar. Los formatos son: • DD/MM/AAAA • MM/DD/AAAA	No

#### Módulo Clientes Potenciales O Prospectos

El módulo Clientes Potenciales o también conocido como Prospectos o Leads permite a los usuarios crear, editar, buscar, importar y exportar Clientes Potenciales o Prospectos, que aunque aún no generen ingresos para la compañía pero que representan oportunidades valiosas. La capacidad de registrar y mantener información detallada sobre estos posibles clientes es esencial para el proceso de conversión de prospectos en clientes reales.

Además, este módulo no opera de manera aislada, sino que se integra de manera efectiva con otros módulos, como el módulo de "Contactos". Esto significa que la información relacionada con los prospectos puede compartirse y reutilizarse en otros aspectos de la gestión empresarial.

Es importante resaltar que este módulo puede ser modificado por el módulo Estudio, que permite agregar más campos, editar los existentes, modificar las opciones de los campos de listas desplegables y cambiar las diferentes vistas.



#### Ruta de acceso: Menú / Clientes Potenciales / Crear
= o 🏹 Siesa

Crear Clientes potenciales	Cancelar Guardar
Informa	ción básica
Nombre comercial Campo requerido	Razón Social
Nombres Campo requerido	Apellidos Campo requerido
Nit Campo requerido	Naturaleza
	•
Departamento	Ciudad
Dirección	Tipo de Industria
Tamaño	Canal de Ingreso
•	•

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre comercial	Este campo le permite al administrador indicar el nombre comercial o el nombre ante el público del Cliente Potencial a crear.	Si
Razón Social	Este campo le permite al administrador indicar el nombre oficial y legal con el que se conoce colectivamente una empresa o persona, es decir, la razón social del Cliente Potencial a crear.	No
Nombres	Corresponde al nombre o los nombres del Cliente Potencial que se creará.	Si
Apellidos	Este campo le permite al administrador indicar el apellido o los apellidos del Cliente Potencial que se creará.	Si
Nit	Corresponde al número de identificación tributaria (NIT) que es asignada por la DIAN al Cliente Potencial que se creará.	Si
Naturaleza	Este campo le permite al administrador seleccionar por medio de una lista desplegable el tipo de naturaleza del Cliente Potencial que se creará: • Jurídica • Natural	No

-

у

Soporte

Departamento	Este campo permite indicar el departamento donde está ubicado el Cliente Potencial que se creará.	No
Ciudad	Este campo permite indicar la ciudad donde está ubicado el Cliente Potencial que se creará.	No
Dirección	Este campo le permite al administrador indicar la dirección donde está ubicado el Cliente Potencial que se creará.	No
Tipo de Industria	Este campo le permite al administrador por medio de una lista desplegable seleccionar el tipo de industria al que pertenece el Cliente Potencial que se creará. Algunas opciones de los tipos de industria son: • Alimenticio • Educativo • Contratista • Doméstico	No
Tamaño	Este campo permite seleccionar el tamaño en el que está clasificado el Cliente Potencial que se creará.	No
Canal Ingreso	Este campo permite seleccionar el canal por donde fue ingresado el Cliente Potencial a la compañía. Algunos canales de ingreso son: • Referido • Página Web • Campañas	No

= q 🌠 Siesa	🕥 Admin Siesa v
Crear Clientes potenciales	Cancelar Guardar
Correo electrónico	Teléfono
Teléfono Celular 1	Teléfono Celular 2
Página Web	Número de sucursales
http://	1
Posibles Productos	Asesor Comercial
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	Admin Siesa 🗙 🔻 Q
013 Segundos	Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Correo electrónico	Este campo le permite al administrador ingresar el correo electrónico correspondiente al Cliente Potencial a crear.	No
Teléfono	Este campo le permite al administrador indicar el número telefónico del Cliente Potencial a crear.	No
Teléfono Celular 1	Este campo le permite al administrador indicar el número telefónico o celular del Cliente Potencial a crear.	No
Teléfono Celular 2	Este campo le permite al administrador indicar el número telefónico o celular secundario del Cliente Potencial a crear, en caso de que el primero esté fuera de servicio por algún motivo.	No
Página Web	Este campo permite indicar la página web del Cliente Potencial a crear en caso de que tenga, si el Cliente Potencial no posee una página web, entonces este campo se deja vacío.	No
Número de sucursales	Este campo le permite indicar al administrador la cantidad de sucursales que tiene el prospecto a crear.	No
Posibles Productos	<ul> <li>Por medio de una lista desplegable, este campo permite seleccionar los tipos o categorías posibles productos que puede manejar el prospecto. Los posibles productos disponibles en la lista son:</li> <li>Materia Prima</li> <li>Producto Transformado</li> <li>Producto no Fabricado por la Empresa</li> </ul>	No
Asesor Comercial	Este campo le permite seleccionar al administrador uno de los usuarios creados en el CRM, el cual quedará definido como asesor comercial del prospecto.	No

#### Ruta de acceso: Menú / Clientes Potenciales / Consultar

-

de

= q 🔀 Siesa Admin Siesa **Clientes potenciales** C Actualización Masiva + Nuevo Clientes potenciales Búsqueda básica Búsqueda avanzada Nit Razón Social Mis Elementos Limpiar Buscar Acción -Nit Razón Social Nombre comercial Estado Teléfono Correo electrónico Asesor Comercial Fecha de creación 9 de Noviembre de 2022 a las 08:17 13456434 Cliente potencial 1 Cliente potencial 1 Nuevo Admin Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato del cliente potencial y se necesita buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No
	La opción de búsqueda básica permite encontrar una cliente potencial con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: el NIT) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un cliente potencial con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos del cliente potencial seleccionado. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

## Parametrización para envío de Cliente Potencial al ERP

La parametrización para el envío de Clientes Potenciales desde el CRM al ERP permite indicarle al sistema 2 datos importantes como lo son el tiempo de espera para el desbloquear el envío al ERP de un cliente potencial y si al enviar un pedido al ERP relacionado a un cliente potencial, entonces también se debe crear el tercero en el ERP.

Tiempo de Espera para Desbloquear el Envío al ERP: Este parámetro permite definir cuánto tiempo debe transcurrir antes de que el sistema permita el envío de un cliente potencial al ERP. Esto es útil

-

de

para asegurarse de que la información del cliente potencial esté completa y revisada antes de que se comparta con el ERP, lo que contribuye a la calidad de los datos y la eficiencia en los procesos. Creación de un Tercero en el ERP: Esta opción determina si, al enviar un pedido relacionado con un cliente potencial al ERP, se debe crear automáticamente un registro de terceros en el ERP. Esto es importante para garantizar que todos los datos relevantes estén sincronizados entre el CRM y el ERP, lo que facilita una gestión integral de la relación con el cliente y de las transacciones comerciales.

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Administrador Parámetros / Consultar / "opalcrm\_config" / Editar

= q 🌠 Siesa		🐥 🅼 admin admi
Administrador Parametros - opalcrm_config		Cancelar Guardar
	Básico Parametros	
Intervalo Minutos Leads (Unlock Sending ERP) 1	¿Relacionar Potencial a Cotizacion (Envio ERP)?	
CNI Reputos		Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Intervalo Minutos Leads (Unlock Sending ERP)	Este parámetro permite definir cuánto tiempo debe transcurrir para que el sistema permita nuevamente el envío de un cliente potencial al ERP., en caso tal de que el estado del envío sea "enviando".	Si
¿Relacionar Potencial a Cotización (Envío ERP)?	Este campo le permite al usuario administrador indicar si al momento de envíar un pedido relacionado a un cliente potencial al ERP, se debe crear automáticamente el tercero cliente en el ERP.	Si

Soporte

### Módulo Contactos

El módulo Contactos permite crear, editar, buscar y exportar contactos para gestión, comunicación y seguimiento en el sistema de clientes u oportunidades. Los contactos están estrechamente asociados a los siguientes módulos.

- Clientes potenciales
- Clientes

Es crucial destacar que este módulo es completamente personalizable gracias al módulo Estudio. Con Estudio, es posible ampliar la cantidad de campos disponibles, editar los campos existentes, modificar las opciones de los campos desplegables y alterar las diversas vistas según tus necesidades específicas.

==	Menú	8
Buse	ar opcion de menú	
	Vistos Recientemente	
*	НОМЕ	
	ADMINISTRACIÓN	>
æ	ADJUNTOS	>
	CLIENTES	>
<b>&amp;</b> +	CLIENTES POTENCIALES	>
썉	CONTACTOS	
	CREAR	
	CONSULTAR	
	IMPORTAR	
Ê	CALENDARIO	>
	SEGMENTOS	>

de

#### Ruta de Acceso: Menú / Contactos / Crear

= α 🌠 Siesa	🕥 Admin Siesa 🗸
Crear Contactos	Cancelar Guardar
Informaci	ón Básica
Nombres Campo requerido Teléfono Oficina	Apellidos Campo requerido Teléfono Celular
Cargo	Tipo de Contacto
Mes de Cumpleaños	Día de Cumpleaños
Rol en la Compra	Tips del trato / Recomendaciones especiales

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Este campo le permite al administrador indicar el nombre del Contacto que se creará.	Si
Apellidos	Este campo le permite al administrador indicar el apellido del Contacto que se creará.	Si
Teléfono Oficina	Este campo permite indicar el número telefónico de la oficina del contacto a crear.	No
Teléfono Celular	Este campo permite indicar el número de celular del contacto a crear.	No
Cargo	Este campo le permite indicar al administrador el cargo o el rol que cumple el contacto a crear dentro de la empresa a la que pertenece.	No
Tipo de Contacto	Este campo permite seleccionar por medio de una lista desplegable el tipo de contacto, es decir, en qué área se clasifica el contacto a crear. Algunos de los tipos disponibles son: Cartera Recursos Humanos Gerencia	No

Mes de Cumpleaños	Permite seleccionar por medio de una lista desplegable el mes en el que el contacto cumple años.	No
Día de Cumpleaños	Permite seleccionar por medio de una lista desplegable el día en el que el contacto cumple años.	No
Rol en la Compra	Este campo le permite al administrador indicar cual es el rol del contacto a crear dentro de la relación del tercero y la compañía. Los tipos de roles son: Decisor Influenciador Usuario Comprador Pagador	No
Tips del trato / Recomendacion es especiales	Este campo le permite al administrador hacer recomendaciones o sugerencias respecto al trato que le debe brindar la compañía al contacto a crear.	No
Correo electrónico	Corresponde al correo electrónico del contacto a crear, que permitirá que la compañía se comunique con el contacto.	No

= o, 🏹 Siesa	🕥 Admin Siesa v
Crear Contactos	Cancelar Guardar
País	Departamento
Cludad	Dirección
Cliente	Cliente potencial
Propletario	
Admin Siesa 🗙 🕶 Q	

Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
País	Este campo permite indicar el país en el que está ubicado el contacto a crear.	No
Departamento	Este campo permite indicar el departamente en el que está ubicado el contacto a crear.	No

Ciudad	Este campo permite indicar la ciudad en la que está ubicado el contacto a crear.	No
Dirección	Este campo permite indicar la dirección de la ubicación del contacto a crear.	No
Cliente	Permite asociar por medio de una lista desplegable o desde la lupa del campo, un Cliente al contacto a crear. Los Clientes son sincronizados o importados en el módulo Clientes.	No
Cliente potencial	Permite asociar por medio de una lista desplegable o desde la lupa del campo, un cliente potencial o prospecto al contacto a crear. Los Clientes potenciales o Prospectos son creados o importados en el módulo Clientes Potenciales.	No
Propietario	Permite asociar por medio de una lista desplegable o desde la lupa del campo, un usuario al contacto a crear, el cual indica quien es el propietario y encargado de gestionar el contacto.	No

#### Ruta de Acceso: Menú / Contactos / Consultar

= o 🌠 Siesa		🖉 Admin Siesa v
Contactos		🕼 Actualización Masiva 🛛 🕇 Nuevo
→ Contactos	Búsqueda básica Búsqueda avanzada	
Nombre Completo	Nombres	Apellidos
Cliente Digite información Q	Cliente potencial Digite información Q	Mis Elementos
Buscar Limpiar		
Acción      Nombre Completo Cargo	Teléfono Oficina Correo Eletrónico	Propietario Fecha de creación Admin Siesa 27 de Marzo de 2023 a las 11/22

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato del contacto y se necesita buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No

	La opción de búsqueda básica permite encontrar un contacto con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Nombre Completo) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos del contacto seleccionado. Al hacer clic en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

# Parametrización de la Conexión SMTP

La Parametrización de la Conexión SMTP permite al Sistema CRM definir el servidor de correo saliente, en otras palabras, definir el servidor que envía los mensajes de correo electrónico a los clientes y otros contactos.

Es muy recomendable que el Servidor SMTP sea diferente al usado por el email corporativo, lo anterior para asegurar que el envío constante de notificaciones por parte del Sistema CRM coloque en listas grises o negras el dominio y ocasione interrupciones en el servicio de correo. Para realizar esta configuración se debe seguir la siguiente ruta de acceso:

Ruta de Acceso: Menú / Administrador / Administrador Parámetros / Consultar / "Mail\_Conf" / Editar

= q 🌠 Siesa					🔔 🅠 admin admin v
Administrador Parametros -	mail_conf				Cancelar Guardar
		E	lásico Parametros		
Servidor					
Puerto			Seguridad		
Usuario			Contraseña CHANGE ME		
Alias			Integracion API para envio	de correos	
					•
0.32 Segundos					Siesa
Campo			Descripción		Obligatorio
CRM -	Proceso	de	Formación	Consultores	y Soporte
Pag.: 46 de 150					

Servidor	Este campo permite al administrador establecer la dirección del Servidor SMTP encargado de transportar el correo saliente. En este campo se puede definir una dirección IP o el nombre del servidor de correo. Generalmente, este parámetro es suministrado por el cliente o por SIESA acorde a la negociación establecida para la prestación del servicio. <b>IMPORTANTE:</b> Se recomienda que el servicio de correo saliente sea prestado o suministrado por un proveedor de envío de correo masivo, lo anterior para no utilizar el SMTP de la compañía y evitar caer en listas grises.	Si
Puerto	Este campo permite al administrador definir el puerto del Servidor de Correo Saliente. Generalmente, este parámetro es suministrado por el cliente o por SIESA acorde a la negociación establecida para la prestación del servicio.	Si
Seguridad	<ul> <li>Este campo permite al administrador definir el protocolo de seguridad para la conexión con el Servidor de Correo Saliente. El protocolo por defecto es: TLS</li> <li><i>"El protocolo TLS permite que dos partes se identifiquen y autentiquen entre sí y se comuniquen con confidencialidad e integridad de datos. El protocolo TLS ha evolucionado a partir del protocolo Netscape SSL 3.0, pero TLS y SSL no pueden interactuar"</i></li> <li>IMPORTANTE: Al momento de parametrizar este campo, es necesario asegurarse que el campo tenga los valores configurados, ya que puede venir con un placeholder por defecto, haciendo ver que ya tiene una configuración previa.</li> </ul>	Si
Usuario	Este campo le permite al administrador definir un usuario para la conexión al Servidor de Correo Saliente SMTP. El usuario generalmente corresponde a una dirección de correo electrónico.	Si
Contraseña	Este campo le permite al administrador definir una contraseña o clave para la conexión al Servidor de Correo Saliente SMTP. <b>IMPORTANTE:</b> Generalmente los inconvenientes de conexión con el servidor de correo suelen darse debido a que los administradores de infraestructura renuevan las claves o contraseñas de conexión al servidor desde el panel de	Si

de

	administración de cuentas de email y olvidan actualizar este valor en este módulo.	
Alias	Este campo permite al administrador, definir a nombre de quien se envían los mensajes de correo emitidos por la aplicación. Este valor puede corresponder a un nombre de empresa o Empresa - Área o al nombre de una persona. IMPORTANTE: Para el correcto funcionamiento del servidor SMTP, es necesario que este campo quede vacío.	Si
Integración API para envíos de correos	Este campo permite al administrador seleccionar y habilitar el API de Gmail y Outlook desde la lista desplegable. Habilitar la Integración API permite hacer uso de funcionalidades avanzadas para el envío de correo según las capacidades de Gmail y Outlook. Para más información consultar las siguientes URL: GMAIL: <u>https://developers.google.com/gmail</u>	Si
	OUTLOOK:         https://docs.microsoft.com/en-           us/graph/api/resources/mail-api-overview?view=graph-rest-1.0	

### Módulo De Flujo De Trabajo

El Módulo de Flujo de Trabajo, es una herramienta base del sistema que permite automatizar ejecuciones en el CRM a partir de condiciones cumplidas. Por ejemplo: Automatizar el envío de un mensaje de correo, cada vez que se crea un nuevo Cliente en el sistema. Los flujos de trabajo siempre desembocan en las siguientes acciones cuando se cumple la condición:

- Enviar correo electrónico
- Crear Registro
- Modificar Registro Actual
- Notificaciones Push (Notificaciones Vía Navegador Web)
- Enviar SMS (Mensajes de Texto)

-

de



**IMPORTANTE**: Las notificaciones de eventos vía correo electrónico o SMS, son la suma funcional de los módulos FLUJO DE TRABAJO + PLANTILLAS DE CORREO o PLANTILLAS DE NOTIFICACIONES.

Los flujos de trabajo permiten entre otras cosas disparar mensajes de correo cuando se cumple una condición en el sistema, por lo tanto, en la configuración del flujo de trabajo es necesario nombrar cuál será la plantilla de correo que se convertirá en mensaje a enviar, SIN EMBARGO, es posible que aún no exista dicha plantilla de correo por lo que se hace necesario crear parcialmente el Flujo de Trabajo (Por lo menos los primeros 6 campos: Nombre, Estado, Descripción, Módulo, Ejecución y Realización de la Ejecución), guardarlo, e ir al módulo Plantillas de Correo para crear la plantilla, asociarla en el campo Workflow al flujo de trabajo creado y diseñar el mensaje a enviar, una vez guardada la plantilla, se debe retornar al módulo de Flujos de Trabajo para terminar la configuración y asociar la plantilla creada anteriormente en el campo "Plantilla de Correo" de la sección Acciones.

En el módulo Plantillas de Correo o Plantillas de Notificaciones, se crean los mensajes que envía el sistema, en dichos mensajes se pueden insertar variables que corresponden al Módulo escogido en el Flujo de Trabajo.

Ruta de Acceso: Menú / Flujo de Trabajo / Crear

= q 🏳 Siesa				6 Admin Siesa v
Crear Flujo de Trabajo				Cancelar Guardar
	_	Datos básicos		
Nombre Campo requerido	Estado Orden		Descripción	
Módulo Campo requerido	Ejecución Campo requerido	•		
Condiciones  Agregar condición (Or)				
Acciones Agregar Acción				
0.11 Regundos				Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Este campo permite al administrador definir el nombre de la tarea que cumplirá el flujo de trabajo.	Si
Estado	Este campo le permite al administrador indicar si el flujo de trabajo está activo o no para su ejecución.	No
Descripción	Este campo le permite al administrador comentar la intención del flujo de trabajo y sus consideraciones.	No
Módulo	Este campo le permite al administrador seleccionar el módulo del sistema del cual se tomarán los campos para la configuración del flujo de trabajo	Si
Ejecución	Este campo le permite al administrador definir con qué frecuencia (Diariamente, Semanalmente, Mensualmente, Avanzado (Programación en forma Cron)) o con qué acción (Creación de Registros, Actualización y Creación de Registro, Actualización de Registro) se ejecutará automáticamente el flujo de trabajo.	Si
Condiciones ( <i>Sección</i> )	Esta sección le permite al administrador a través de los campos de la sección, configurar la regla o condición que dispara el workflow. Los campos de esta sección son: Módulo Campo Operador Tipo	No

de

	Valor	
Acciones	Esta sección le permite al administrador definir qué acción se ejecutará si la condición es cumplida. • Enviar correo electrónico	No
	<ul> <li>Crear Registro</li> <li>Modificar Registro Actual</li> <li>Notificaciones Push (Notificaciones Vía Navegador Web)</li> <li>Enviar SMS (Mensajes de Texto)</li> </ul>	

Condiciones

Agregar condición (Or)					
Agregar condición (And)					^ <del>0</del>
Módulo Clientes potenciales :: Modulo Workflow	Campo	Operador	Tipo	Valor	0
😌 Agregar condición (And)					^ <del>0</del>

Campo	Descripción	Obligatorio
Acción	Este campo le permite al administrador seleccionar la acción que ejecutará el WorkFlow. Las acciones son: • Enviar Correo Electrónico • Crear Registro • Modificar Registro Actual • Notificación Push • Enviar SMS	Si

Acciones		
🚯 Agregar Acción		
		~ ⊖
Acción I Enviar Correo Electronico Crear Registro Modificar Registro Actual		
Notificación Push Enviar SMS		Niesa
Campo	Descripción	Obligatorio

Campo	Descripción	Obligatorio
Acción	Este campo le permite al administrador seleccionar la acción que	Si

CRM	-	Proceso	de	Formación	Consultores	у	Soporte
Pág.: 51 de 150							

	ejecutará	el	WorkFlow.	Las	acciones	son:	
	<ul> <li>Enviai</li> <li>Crear</li> <li>Modifi</li> <li>Notific</li> <li>Enviai</li> </ul>						
Módulo	Este campo le se ejecutará l	e permite a acción	e al administrado seleccionada pi	or seleccio reviamente	nar el módulo e e.	n el que	No
	Por ejemplo,o	rear un i	registro en el má	dulo E-Us	suarios		
Asincrónico	Este campo l que realizará Flujo de Trab	e permito el Flujo ajo o Ta	e al administrad de Trabajo se p rea Programada	or determi uede realiz i en el Plai	nar si la acción zar en paralelo o nificador.	o tarea con otro	No
	Por ejemplo, mismo tiempo no está activ programada h	al activa o que un vo, el Fl naya tern	r este campo, el a tarea program lujo de Trabajo ninado.	Flujo de <sup>-</sup> ada; por c se ejecu	Trabajo se eject otro lado, si este tará una vez l	utaría al e campo la tarea	
Asociar Registro	Este campo le el WorkFlow el campo "Mó	e permite se asocia dulo" ex	e al administrado ará con los regis plicado anteriorr	or definir s stros del n nente.	i el registro crea nódulo seleccio	ado con nado en	No

Ruta de Acceso: Menú / Flujo de Trabajo / Consultar

у

Soporte

Fujo de Trabajo     Pujo de Trabajo     Búsqueda básica     Búsqueda básica     Búsqueda avanzada     Nombre     Buscar   Limpiar   Estado   Nombre     Módulo   Ejecución Realización de la Ejecución	≡ c	a 🌠 Si	esa				G Admin	Siesa ~
Fujo de Trabajo         Búsqueda básica       Búsqueda avanzada         Nombre         Buscar       Limpiar         Acción ↓       Estado       Nombre	Flujo d	le Trabajo					+ Ni	uevo
Nombre	<b>→</b>	Flujo de Trabajo	)	Búsqued	a básica Búsqueda avanzad	la		
Buscar       Limpiar         Acción •	Nombre							
Acción •         Estado       Nombre       Módulo       Ejecución       Realización de la Ejecución       • Fecha de creación	Busca	r Limpiar						
Estado Nombre Módulo Ejecución Realización de la Ejecución - Fecha de creación		Acción -						
		Estado	Nombre	Módulo	Ejecución	Realización de la Ejecución	🗕 Fecha de creación	
SD - FLUIO DE TRABAJO 001 Clientes potenciales Creación de Registros Una Ejecución 27 de Marzo de 2023 a las 14:45			SD - FLUJO DE TRABAJO 001	Clientes potenciales	Creación de Registros	Una Ejecución	27 de Marzo de 2023 a las 14:45	

#### Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato del Flujo de Trabajo y se necesita buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros. La opción de búsqueda básica permite encontrar un Flujo de Trabajo con el filtro de Nombre y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un Flujo de Trabajo con información más detallada.	No
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos del Flujo de Trabajo seleccionado. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

## Módulo de Plantillas De Correo

El módulo plantillas de correo, permiten al administrador del sistema crear documentos o mensajes electrónicos que serán usados en diferentes momentos o escenarios funcionales del sistema. P.ej: Cuando se quiere notificar a una persona de que se le ha creado un usuario para acceder al sistema, entonces se puede crear una plantilla de correo para tal propósito. Esta plantilla de correo muy posiblemente sea consumida o utilizada por otros módulos del sistema como las Tareas Programadas o WorkFlow.

-

de

Menú	8
Buscar opcion de menú	
Vistos Recientemente	
и номе	
equipos	>
. Clentes	>
LE CLIENTES POTENCIALES	>
S PLANTILLAS DE CORREO	<b>`</b>
CREAR	
CONSULTAR	
CONTACTOS	>
t. cotizaciones	

# **Editor Unlayer**

Pág.: 54 de 150

Ruta de Acceso: Menú / Plantillas de Correo / Nuevo

Connguracion	
Nombre de la plantilla	
Descripción	
Asunto del mensaje	
Тіро	
	~
Modulo	
Select	~
URL registro exitoso	

Campo	Descripción			O	oligatorio	
CRM -	Proceso	de	Formación	Consultores	У	Soporte

Nombre de la plantilla	Este campo le permite al usuario administrador indicar el nombre que tendrá la plantilla a crear. Este nombre es con el cual se identificará la plantilla en el listado y otros módulos relacionados, como por ejemplo Flujos de trabajo.	No
Descripción	Este campo le permite al administrador comentar la intención de la plantilla y sus consideraciones. Este campo sólo se visualiza en el CRM.	No
Asunto del mensaje	<ul> <li>IMPORTANTE: Este campo solo se debe usar en caso de que la plantilla a crear sea tipo plantilla email.</li> <li>Este campo le permite al administrador definir el asunto del mensaje de email. El asunto del mensaje será visible en la bandeja de entrada del destinatario.</li> <li>Los asuntos de los mensajes son un resumen corto del contenido del correo.</li> </ul>	No
Тіро	<ul> <li>Esta lista desplegable le permite al usuario administrador seleccionar el tipo de plantilla que va a crear. Los tipos de plantillas disponibles son:</li> <li>Plantilla Email: Esta opción le indica al sistema que la plantilla que se creará es una plantilla con la cual se enviarán los mensajes de correo vía campañas o flujos de trabajo.</li> <li>Landing Page: Esta opción le indica al sistema que la plantilla que se creará es una plantilla con la que se crearán landing page o formularios para obtener información desde una página web.</li> <li>IMPORTANTE: La opción "Landing Page" se debe utilizar únicamente cuando el CRM tiene integrado el módulo de Marketing Avanzado, de lo contrario, esta funcionalidad no servirá.</li> </ul>	Si
Módulo	Este campo le permite al administrador seleccionar el módulo del sistema del cual se tomarán los campos y variables para la creación de plantillas y formularios.	Si
URL registro exitoso	IMPORTANTE: Este campo solo se debe usar en caso de que la plantilla a crear sea tipo Landing Page. Este campo le permite al usuario indicar a qué dirección URL o a qué sitio debe dirigir el sistema al usuario final, una vez ha rellenado y envíado el formulario.	

= 9 🏹 Siesa	Admin Siesa ~
Crear	Guardar Guardar y cerrar Cancelar
→   Fila	Imagen   Imagen

#### Panel de Herramientas de Contenido

Para conocer más sobre el panel de herramientas de contenido que ofrece el módulo Plantillas de Correo puede acceder al siguiente video: <u>https://youtu.be/CTsjiP4CD9c</u>

	H <b>*</b>	Aa	Contenido
COLUM	ENCABE	TEXTO	Bloques
IMAGEN	BOTÓN	DIVISOR	Cuerpo
(>) HTML	<u> </u>		
	🗲 by Unlay	er Editor	
		;	Siesa

# Editor edición estándar

#### Ruta de Acceso: Menú / Plantillas de Correo / Crear

= o 🎽 Siesa				Jack ~
Plantillas de correo - PRUEBA				Cancelar Guardar
	Datos básicos			
Nombre de la plantilla Campo requerido	Descripción			
Asunto del mensaje Campo requerido	Workflow Digite información	اnse ح م	ertar Variable	Link Insertar
	TI* #* % P - X Ø ?			

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre de la plantilla	Este campo permite al administrador definir el nombre de la plantilla con la que se enviarán los mensajes de correo electrónico.	Si
Descripción	Este campo le permite al administrador comentar la intención de la plantilla de correo y sus consideraciones.	No
Asunto del mensaje	Este campo le permite al administrador definir el asunto del mensaje de email. El asunto del mensaje será visible en la bandeja de entrada del destinatario. Los asuntos de los mensajes son un resumen corto del contenido del correo.	Si
Workflow	Permite al administrador asociar a la plantilla de correo un Flujo de Trabajo (Workflows) creado previamente.	No
Insertar variable	Este campo le permite al administrador insertar en el cuerpo del mensaje una o varias variables del módulo escogido en el campo WorkFlow. También es posible utilizar estas variables en el Asunto del Mensaje.	No

-

de

Link	Este campo le permite al administrador del sistema insertar un link a la variable seleccionada. El link conducirá al módulo que gestiona la variable.	No
Notificación	Este campo corresponde al cuerpo del mensaje del correo. Le permite al administrador definir el contenido y las variables del mensaje. La notificación de correo corresponde a una estructura html, sin embargo, si se desconoce el lenguaje se puede hacer uso del editor.	No

### Módulo Plantillas de Notificaciones

Las plantillas de notificaciones, le proporcionan al usuario administrador la capacidad de personalizar y controlar el contenido de los mensajes de texto (SMS) o notificaciones push que se enviarán de manera estratégica. Estos mensajes pueden ser dirigidos tanto a los clientes como a los contactos, así como a los usuarios internos del CRM.

Estas plantillas se pueden utilizar en varios contextos, incluyendo: Campañas de Marketing Avanzado, Flujos de Trabajo o Workflow React.



Ruta de Acceso: Menú / Plantillas de Notificaciones / Crear

-

= 🔍 🚧 Siesa

Crear Plantillas de notificación	Cancelar Guardar
Datos b	lásicos
Nombre de la plantilla Campo requerido    Cuerpo	Cabecera
Tipo Campo requerido Workflow Uigite información	Insertar Variable     Q     Insertar

SMS: Tenga en cuenta que cada mensaje que contenga entre 160 y 300 caracteres, será cobrado por 2 sms.

#### Siesa

Inh

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre de la plantilla	Este campo permite al administrador definir el nombre de la plantilla con la que se enviarán los mensajes SMS o texto.	Si
Cabecera	Este campo le permite al administrador definir la cabecera o el título del mensaje que se enviará por medio de la notificación push.	No
Cuerpo	Este campo le permite al administrador definir el contenido y las variables del mensaje. <b>IMPORTANTE:</b> El mensaje o contenido no puede pasar de 159 caracteres, si tiene entre 160 y 300 caracteres el mensaje será cobrado por 2 SMS.	No
Тіро	Este campo le permite al administrador seleccionar el tipo de mensaje de texto o sms o el icono que acompañará el mensaje que se enviará, los tipos de mensajes o icono son: Recordatorio Informativo Alerta	Si
WorkFlow	Permite al administrador asociar a la plantilla de notificación un Flujo de Trabajo (Workflows) creado previamente.	No
Insertar Variable	Este campo le permite al administrador insertar en el cuerpo del mensaje una o varias variables del módulo escogido en el campo	No

-

de

WorkFlow.	

# Parametrización de Mailchimp

La parametrización de la conexión con la plataforma de email marketing, en este caso, Mailchimp permite que el CRM pueda enviar campañas directamente desde Mailchimp, lo que simplifica y mejora la gestión de marketing y comunicación con los clientes.

Los datos solicitados en esta parametrización suelen incluir información esencial que Mailchimp debe proporcionar a la compañía para establecer la conexión de manera adecuada.

**IMPORTANTE:** Los costos de la integración y la adquisición de una cuenta con mailchimp no vienen incluidas en SIESA CRM, este proceso se debe realizar directamente con la plataforma mailchimp.

Ruta de Acceso: Menú / Administrador de parámetros / Consultar / mailchimp\_conf / Editar / Parámetros

= o 🏳 Siesa					admin admin ~
Administrador Parametros - mailchir	np_conf				Cancelar Guardar
		Básico	Parametros		
Usuario	Llave secreta		Nombre de la empresa	Dirección	
Ciudad	Departamento/Estado		Código postal	País	
Teléfono	Mensaje de permiso		Nombre del Remitente	Correo del remitente	
			Asunto	Idioma	
0.33 Begundos					🔀 Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Usuario	Este le permite al usuario administrador colocar el usuario del propietario, creador o dueño de la cuenta de mailchimp a la que se va a asociar.	Si
Llave secreta	Este campo permite ingresar una llave única que permite indicarle al sistema a que cuenta de mailchimp se va a conectar.	Si

	Esta llave secreta debe ser generada en el administrador de la cuenta de mailchimp y debe ser configurada en este campo.	
Nombre de la empresa	Corresponde al nombre de la empresa / organización con la que se creó la cuenta de mailchimp.	Si
Dirección	Corresponde a la dirección de la empresa / organización con la que se creó la cuenta de mailchimp	Si
Ciudad	Corresponde al nombre de la ciudad con la cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en mailchimp.	Si
Departamento / Estado	Corresponde al nombre del departamento con el cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en mailchimp.	Si
Código Postal	Corresponde al código postal con el cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en mailchimp.	Si
País	Corresponde al nombre del país con el cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en mailchimp.	Si
Teléfono	Este campo le permite al usuario administrador indicar el número de teléfono con el que está registrada la cuenta de mailchimp.	
Mensaje de permiso	Este campo le permite al usuario administrador definir un mensaje el cual indique el motivo por el que se le está enviando la campaña y que debe hacer en caso de no querer recibir más información.	Si
Nombre del Remitente	Corresponde al nombre de la persona o medio por el cual se hará la comunicación de la campaña.	Si
	El nombre parametrizado en este campo será el nombre del remitente con el que le llegue el correo al receptor. Por ejemplo, si se parametriza "Nicol Enriquez", entonces en la información de la persona que envía el correo dirá "Nicol Enriquez mediante mailchimpapp.net".	
Correo del remitente	Corresponde al correo electrónico por el cual se hará el envío de la campaña a todos los registros que hacen parte de un segmento.	Si
Asunto	Corresponde al asunto con el que se enviarán las campañas de email marketing por medio de Mailchimp.	Si
Idioma	Corresponde a la abreviatura del idioma con el cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en mailchimp	Si

# Parametrización de Sigma Móvil

La Parametrización con la plataforma Sigma Móvil permite el envío de mensajes de texto desde el CRM. Esta integración facilita la comunicación efectiva con clientes, contactos y usuarios internos a través de la plataforma Sigma Móvil, utilizando herramientas como las Plantillas de Notificación y los Flujos de Trabajo.

Los datos solicitados en esta parametrización son aquellos que la plataforma Sigma Móvil debe proporcionar a la compañía para asegurar una conexión adecuada y segura. Estos datos pueden incluir:

**IMPORTANTE:** Los costos de la integración y la adquisición de una cuenta con sigma móvil no vienen incluidas en SIESA CRM, este proceso se debe realizar directamente con la plataforma.

Ruta de Acceso: Menú / Administrador de parámetros / Consultar / sigmamovil\_conf / Editar / Parámetros

= o 🌠 Siesa			🐥 🅼 admin admin v
Administrador Parametros - sigmame	ovil_conf		Cancelar Guardar
	Básico	Parametros	
ApiKey	Secreto	Nombre de la empresa	Dirección
Ciudad	Departamento/Estado	Código postal	País
Teléfono	Mensaje de permiso	Nombre del Remitente	Correo del remitente
		Dylan	dylanyampuezan@gmail.com
		Idioma	
0.21 (egundas			Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
АріКеу	Corresponde a la llave única que solicita la API de sigma móvil para integrarse con el CRM. IMPORTANTE: Esta ApiKey debe ser suministrada por los comerciales de Siesa Digital.	Si
Secreto	Corresponde a un código que solicita la API de sigma móvil para integrarse con el CRM. IMPORTANTE: Esta llave secreta debe ser suministrada por los	Si

de

	comerciales de Siesa Digital.	
Nombre de la empresa	Corresponde al nombre de la empresa / organización con la que se creó la cuenta de sigma móvil.	No
Dirección	Corresponde a la dirección de la empresa / organización con la que se creó la cuenta de sigma móvil.	No
Ciudad	Corresponde al nombre de la ciudad con la cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en sigma móvil.	No
Departamento / Estado	Corresponde al nombre del departamento con el cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en sigma móvil.	No
Código Postal	Corresponde al código postal con el cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en sigma móvil.	No
País	Corresponde al nombre del país con el cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en sigma móvil.	No
Teléfono	Este campo le permite al usuario administrador indicar el número de teléfono con el que está registrada la cuenta de sigma móvil.	No
Mensaje de permiso	Este campo le permite al usuario administrador definir un mensaje el cual indique el motivo por el que se le está enviando la campaña y que debe hacer en caso de no querer recibir más información.	No
Nombre del Remitente	Corresponde al nombre de la persona o medio por el cual se hará la comunicación.	No
Correo del remitente	Corresponde al correo electrónico de la persona que hará el envío de las comunicaciones por SMS.	No
Idioma	Corresponde a la abreviatura del idioma con el cual aparece registrada la cuenta de la empresa / organización en mailchimp	No

### Módulo de Campañas

Este módulo de Campañas es esencial para facilitar la comunicación eficiente de campañas entre el CRM y Mailchimp, lo que permite promocionar productos, servicios y llevar a cabo campañas de marketing de manera efectiva.

Como parte clave del proceso se debe crear la plantilla de correo en Mailchimp que servirá como base para el diseño y contenido de la campaña. Esta plantilla puede personalizarse para transmitir el mensaje de manera atractiva y coherente. El público objetivo, también conocido como "segmento" es una lista específica de contactos, clientes o leads a los que se dirigirá la campaña. La segmentación permite que el mensaje sea relevante y específico para cada grupo de destinatarios.

Por último, por medio del módulo Campañas se puede hacer el envío masivo de esta, comunicándose directamente con Mailchimp.

==	Menú	8
Bus	car opcion de menú	
	Vistos Recientemente	
*	НОМЕ	
	ADMINISTRACIÓN	
	CLIENTES	>
2+	CLIENTES POTENCIALES	
48	PLANTILLAS DE CORREO	>
•\$	PLANTILLAS DE NOTIFICACIÓN	>
	CAMPAÑAS	~
	CREAR	
	CONSULTAR	
**	PQR	>

Ruta de Acceso: Menú / Campaña / Crear / Datos Básicos

🛛 🤉 🔀 Siesa

			•
Crear Campañas			Cancelar Guardar
	Informació	ón General	
Nombre	Estado	Clientes esperados	Clientes potenciales esperados
		Clientes PN esperados	Clientes Corporativo esperados
Solicitudes esperadas	Ingresos esperados	Costos esperados	Costos reales
Asunto de Mailchimp	Plantilla de mailchimp	Lista de prueba Digite información - Q	Lista de envío Digite información Q
Lista de desuscritos Digite información   Q			

🗡 Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Corresponde al nombre de la campaña con la que se identificará en los otros módulos del CRM.	No
Estado	<ul><li>Este campo le permite al usuario indicarle al sistema el estado en el que se encuentra la campaña para su envío. Los estados disponibles son:</li><li>Activo</li></ul>	No
	Inactivo	
	Borrador	
	<b>IMPORTANTE:</b> El sistema solo permitirá enviar las campañas que se encuentran en el estado "Activo".	
Clientes esperados	Este campo le permite al usuario indicar la cantidad de terceros clientes que ya existen en el ERP a los cuales se espera llamar la atención por medio de la campaña.	No
Clientes potenciales esperadas	Corresponde a la cantidad de clientes potenciales, leads o prospectos que se espera obtener por medio de la campaña a enviar.	No
Clientes PN esperados	Corresponde a la cantidad de clientes que sean personas naturales y que se esperan obtener por medio de la campaña a enviar.	No

-

Clientes Corporativo esperados	Corresponde a la cantidad de terceros clientes que sean tipo jurídicos y que se obtendrán por medio de la campaña.	No
Solicitudes esperadas	Corresponde a la cantidad de solicitudes de compra o cotizaciones que se esperan tener gracias a la campaña envíada.	No
Ingresos esperados	Este campo le permite al usuario administrador indicar los ingresos a nivel de dinero esperados al momento de llevar a cabo la campaña.	No
Costos esperados	Corresponde al valor de los costos de dinero que se estima que tendrá la campaña con todo lo que involucra.	No
Costos reales	Este campo le permite al usuario indicar cuántos son los costos reales de dinero que generó la campaña.	No
Asunto Mailchimp	Corresponde al asunto del correo electrónico con el que le llegará a los registros del segmento que recibirán la campaña.	No
Plantilla de mailchimp	Este campo le permite al usuario seleccionar las plantillas de correo creadas en la plataforma de Mailchimp con la que se enviará la campaña.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Para que el sistema le permita al usuario seleccionar una plantilla, previamente se debe haber configurado la parametrización de Mailchimp.	
Lista de prueba	Este campo le permite al usuario seleccionar el segmento previamente creado que se utilizará para pruebas de envío de la campaña.	No
Lista de envío	Este campo le permite al usuario seleccionar el segmento previamente creado que contiene los registros finales a los que les llegará la campaña.	No
Lista de desuscritos	Este campo le permite al usuario seleccionar el segmento previamente creado que contiene los registros que se han desuscritos con anterioridad a las campañas hechas por la compañía.	No

### Ruta de Acceso: Menú / Campañas / Consultar

-

de

= a 🌠 Si	iesa				9	Admin Siesa 🗸
Campañas					🕼 Actualización Masiva	+ Nuevo
		Búsqueda	básica			
Nombre		Estado	•	Mis Elementos		
Buscar Limpiar						
Acción 🗸						
	Nombre	Estado	Fecha de creación			
	Feria Constructor	Activo	15 de Mayo de 2023 a las 16:15			
	<u>SD - CAMPAÑA 001</u>	Activo	27 de Marzo de 2023 a las 15:04			
	Feria Gondola	Activo	23 de Noviembre de 2022 a las 1	7:10		
Mostrando registros 1 - 3 (	de 3					

0.13 Segundos

🔀 Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato de la campaña y se necesita buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No
	La opción de búsqueda básica permite encontrar una Campaña con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Nombre y Estado) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos de la Campaña seleccionada. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

-

Soporte

# Módulo De PQRS

El módulo de PQRS permite crear, editar y buscar peticiones, quejas, reclamos, sugerencias y felicitaciones, que han sido comunicadas a la compañía por algún cliente, cliente potencial o contacto por algún motivo.

Estas PQRS son creadas por un colaborador de la compañía y pueden ir siendo asignadas a diferentes colaboradores dependiendo la etapa del caso. Este módulo también está asociado a los siguientes módulos.

- Clientes potenciales
- Clientes
- Actividades
- Adjuntos

Es importante resaltar que este módulo puede ser modificado por el módulo Estudio, que permite agregar más campos, editar los existentes, modificar las opciones de los campos de listas desplegables y cambiar las diferentes vistas.



Ruta de Acceso: Menú / PQR / Crear / Datos Básicos

Formación

= q 🌠 Siesa				•	<b>J</b> ob	admin admin ~
Crear PQR					Cancelar	Guardar
	Datos básicos	Items	y Facturas Involucradas			
Asunto Campo requerido						
Etapa del Caso			Motivo			
Nuevo		•				•
Registro de Trabajo			Factura / Pedido / Orden de Compra			
Tipo			Prioridad			
Gueja		•				•
Cliente			Sucursal			
Digite información	•	Q				

Campo	Descripción	Obligatorio
Asunto	Este campo le permite al usuario indicarle al sistema cuál será el asunto del caso que se está creando.	Si
	Generalmente el asunto de la PQR, es una descripción corta sobre el motivo o el tema principal por el que el cliente o contacto se comunicó con la compañía.	
Etapa del Caso	Esta lista desplegable le permite al usuario seleccionar la etapa o fase de gestión de atención en la que se encuentra el caso internamente en la compañía. Por defecto el sistema tiene las siguientes etapas:	No
	Nuevo	
	<ul> <li>Asignado</li> </ul>	
	En proceso	
	Procesando	
	Cerrado	
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje más etapas del caso, el usuario administrador podrá editar la lista llamada "crm_cases_status_list" desde el módulo de Estudio.	
Motivo	Este campo le permite al usuario seleccionar uno de los motivos que por defecto el sistema trae. Los motivos son la razón específica por la cual	No

de

-		
	un cliente se comunicó con la compañía para presentar la queja, reclamo o petición.	
	Por defecto el sistema tiene los siguientes motivos:	
	Calidad Producto Importado	
	Calidad Producto Naciones	
	Pedido no entregado	
	Pedido incompleto	
	Servicio del ejecutivo	
	Entrega no coincide con lo pedido	
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje más motivos de las PQR, el usuario administrador podrá editar la lista llamada "crm_cases_reason_list" desde el módulo de Estudio.	
Registro de Trabajo	Corresponde a comentarios y/o actividades que se han realizado a lo largo de la gestión con la finalidad de generar registros en caso de que la PQR cambié de colaborador asignado.	No
Factura / Pedido / Orden de Compra	Este campo le permite al usuario indicar el número de factura, pedido u orden de compra involucrada en la PQR, para tener un detalle más amplio sobre la solicitud del cliente en caso de que el caso sea relacionado a estas.	No
	Para el escenario de una PQR que involucre un tercero cliente y una factura, el módulo de PQR tiene una pestaña llamada "Ítems y Facturas Involucradas", donde se podrá relacionar las facturas que tiene el cliente en el ERP.	
Тіро	Este campo le permite al usuario seleccionar si el caso a crear hace referencia a una petición, queja, reclamo o sugerencia.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje más tipos de casos, se pueden agregar editando la lista llamada "crm_cases_type_list" desde el módulo de Estudio.	
Prioridad	Este campo le permite al usuario seleccionar la prioridad o la importancia con la que se debe atender y gestionar el caso. Por defecto el sistema tiene las siguientes prioridades:	No

	<ul> <li>Bloqueante</li> <li>Alta</li> <li>Media</li> <li>Baja</li> </ul> IMPORTANTE: En caso de que la compañía maneje más tipos de casos, se pueden agregar editando la lista llamada "crm_cases_priority_list" desde el módulo de Estudio.	
Cliente	Este campo le permite al usuario seleccionar una sucursal o un tercero cliente que previamente se ha sincronizado del ERP al CRM, con la finalidad de indicar que el cliente seleccionado, es el que se ha comunicado con la compañía.	No
Sucursal	Este campo le permite al usuario escribir el nombre, código o descripción de la sucursal en cuestión de la PQR. Este campo es usado regularmente en el caso de que la PQR esté relacionada a un cliente potencial y se quiera especificar la sucursal involucrada.	No

= q 🌠 Siesa	G Admin Siesa v
Crear PQR	Cancelar Guardar
	Cliente Potencial Digite información Q
Descripción	Contacto no CRM
Solución	Usuario Asignado Admin Siesa X - Q

0.12 Segundos

Campo	Descripción	Obligatorio
Cliente Potencial	Este campo le permite al usuario seleccionar un cliente potencial previamente creado en el módulo Clientes Potenciales, con la finalidad de indicar que la lead seleccionada, es el que se ha comunicado con la compañía.	No
Descripción	Este campo le permite al usuario definir una descripción larga de la PQR, con sus consideraciones, motivos, etc.	No

-

у

Siesa

Contacto no CRM	Este campo de texto le permite al usuario indicar datos de contacto del colaborador del cliente que hizo la solicitud o la persona de contacto en caso de que no esté registrada esta información en el CRM.	No
Solución	Corresponde a la solución que el colaborador de la compañía determina para dar por cerrado la PQR.	No
Usuario Asignado	Este campo permite indicarle al sistema que usuario del CRM será al que se le asigna la PQR para su respectiva gestión.	No

# Ruta de Acceso: Menú / PQR / Crear / Items y Facturas Involucradas

= α 🌠 Siesa						🜲 🅠 admin admin v
Crear PQR						Cancelar Guardar
		Datos básicos	Items y Facturas Involucradas			
Facturas involucradas						*
Mostrar 15 V registros					Bus	car:
Número de pedido	Fecha Pedido	Número de factura	Fecha Factura			+Adicionar Todo
Numero de pedido	Fecha Pedido	Numero de factura	Fecha Factura	Codigo sies	sa   Productos 🔶	Cantidad 🔶 Agregar 🍦
		No hay info	rmación disponible en esta tabla			
Mostrando 0 a 0 de 0 registros					Primera Ante	rior Siguiente Última
# Pedido # Factura	Codi	jo siesa Producto	Lote Fecha d	le vencimiento	Nº Guia C	antidad

Campo	Descripción	Obligatorio
Facturas involucradas	Esta sección le permite ver al usuario el listado de las facturas que tiene en el ERP el cliente asociado a la PQR en el campo llamado "Cliente". Alguno de los datos que muestra este listado son:	No
	Pedido de la factura	
	Número de factura	
	Productos	
	Cantidad	
	Para asociar una factura a la PQR, entonces se le dará click en el botón "Adicionar Todo" o "Adicionar", entonces el sistema pasará la factura a la sección "Facturas agregadas".	
-----------------------	---	----
Facturas agregadas	Esta sección listará las facturas agregadas y asociadas previamente a la PQR, además, el sistema permitirá editar el número de lote, la fecha de vencimiento, el número de guía y la cantidad del ítem en cuestión.	No

### Ruta de Acceso: Menú / PQR / Consultar

≡ Q		Siesa							G Admin Slesa v
PQR									🕼 Actualización Masiva 🛛 🕂 Nuevo
<b>→</b>	PQI	? →	Garantía →	PQR Búsqueda bá	sica Búsqueda a	avanzada			
Asunto				Etapa del Caso			•	Tipo	•
Mis Elemer	ntos								
Buscar	Limpi	ar							
	Acción -	•							
	Núm.	Asunto	Cliente	Cliente Potencial	Etapa del Caso	Тіро	Prioridad	Usuario Asignado	Fecha de creación
	1	Garantía	ZAMBRANO FERIA ELIANA		Nuevo	Queja	Bloqueante	Admin Siesa	23 de Noviembre de 2022 a las 09:57
	3	queja			Cerrado	Queja	Bloqueante	Admin Siesa	8 de Febrero de 2023 a las 15:31

Campo	Descripción	Obligatorio				
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato de la PQR y se necesita buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No				
	La opción de búsqueda básica permite encontrar una PQR con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Asunto) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.					
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si				

-

de

Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos de la PQR seleccionada. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista	Si
	de edición del módulo.	

# Parametrización de la Sincronización de Ítems

La sincronización del módulo de ítems es un paso que permite asegurar que la información relacionada con los productos o ítems se integre de manera efectiva desde el ERP al CRM. La colaboración entre el consultor y la compañía es vital para garantizar que esta sincronización se realice de manera efectiva y que se capturen todos los datos necesarios, como el tipo de inventario, planes y criterios, entre otros

**Ruta de Acceso:** Menú / Administración / Administrador Parámetros / Consultar / "Sync\_items\_unoee" / Editar

= o, 🏹 Siesa		🐥 🅼 admin admir	
Administrador Parametros - sync_items_unoee		Cancelar Guarda	2
	Básico	Parametros	
Tipos de Inventario	Grupo de Costo	Criterio Item Plan	•
ID Instalación Parametros Planeación		Sincronizar Items con Estado	-)
Indicadores (Filtros)			-)
Intervalo Minutos (Borrado Precios)		Intervalo Limite Consulta (Fotos items)	
Plan Criterio 1	-	Campo Criterio 1	•
Plan Criterio 2	•	Campo Criterio 2	•
Plan Criterio 3	•	Campo Criterio 3	•

Campo	Descripción	Obligatorio
Tipos de Inventario	Este campo le permite al usuario administrador seleccionar los tipos de inventarios que tienen ítems asociados para ser sincronizados desde el ERP y posteriormente hacer transacciones con estas en el CRM. Este campo es necesario ya que si no se selecciona un tipo de inventario, entenços el sistema no sincronizará los ítems asociados a oso inventario.	Si

у

Soporte

Grupo de Costo	Permite indicarle al sistema la manera en la que el sistema sincronizará los costos que le genera el ítem a la compañía. Los costos disponibles son: Costo Promedio Costo estandar Último costo	Si
Criterio ítem Plan	Permite seleccionar uno de los planes de los ítems, que previamente han sido sincronizados por medio de la sincronización de listas, con el objetivo de indicarle al sistema que este será el plan principal a tener en cuenta al momento de sincronizar los ítems. IMPORTANTE: Al seleccionar un criterio en este campo, no significa que el sistema va a traer únicamente los ítems que tengan este plan parametrizado en el ERP.	Si
ID Instalación Parámetros Planeación	Corresponde al ID interno que el sistema maneja para identificar los ítems que se sincronizan. Generalmente en este campo se parametriza el ID "001".	Si
Sincronizar Ítems con Estado	<ul> <li>Permite seleccionar cuál será el estado de los ítems que se sincronizarán del ERP al CRM. Los estados disponibles son:</li> <li>Activo</li> <li>Bloqueado</li> <li>Inactivo</li> </ul>	
Indicadores (Filtros)	Este campo permite seleccionar hacía que tipo de proceso debe estar configurado el ítem en el ERP, si es de ventas, compras o manufacturas. Es importante tener en cuenta que si se sincronizan ítems relacionados únicamente a compras, entonces al momento de envíar un pedido al ERP con ese ítem seleccionado, el sistema arrojará un error.	
Intervalo Minutos (Borrado Precios)	Corresponde a la cantidad de minutos que el sistema debe esperar para mostrar en el CRM cambios (Modificación y borrado) que se han hecho a los precios en el ERP y que ya se habían sincronizado en el CRM.	
Intervalo Limite Consulta (Fotos Items)	Corresponde a la cantidad de minutos que el sistema debe esperar para mostrar en el CRM cambios (Modificación y borrado) que se han hecho a las fotos en el ERP y que ya se habían sincronizado en el CRM.	
Plan Criterio 1,2,3,4,5,6,7,8,9	Los campos Plan Criterio, le permiten al administrador del sistema, elegir qué Planes con sus Criterios en el ERP SIESA Enterprise serán	No

-

de

,10	sincronizados y mapeados con los campos "Campo Criterio" del CRM.	
	Este mapeo permitirá posteriormente, presentar estos valores en el módulo de Ítems del CRM, para poder utilizar los valores del Criterio en consultas, filtros u otros procesos.	
	El administrador tiene la posibilidad de sincronizar hasta 10 Planes con sus Criterios, sin embargo, si una compañía necesita utilizar más planes y criterios, entonces deberá solicitar un Nuevo Requerimiento Funcional, el cual será atendido por el área MLB de SIESA Digital, previa validación comercial.	
Campo Criterio 1,2,3,4,5,6,7,8,9 ,10	Los campos Campo Criterio, son campos propios del CRM que se mapean o dicho de otra forma se sincronizan con los campos Plan Criterios del ERP una vez sucede la importación.	No
	En estos campos, el administrador del sistema elegirá el campo que será mapeado con el Plan Criterio.	

### Sincronización de ítems

El módulo Planificador es un módulo que permite definir acciones programadas (Que y Cuando) con gran precisión, entre las acciones importantes a ejecutar se encuentran la Sincronización completa de Items UnoEE y la Sincronización actualidad de ítems, acciones que permite importar la información almacenada en el módulo de Ítems del ERP al CRM luego de haber hecho una parametrización previa.

**IMPORTANTE:** Para salir al aire y realizar el empalme con soporte del producto CRM, es necesario que en el ambiente de producción las sincronizaciones de ítems se deje activa, sin embargo, esta sincronización se debe ejecutar en un tiempo prudente, para que así no se sature el servidor.

### Sincronización completa de ítems

La sincronización completa de ítems es un proceso continuo y esencial que debe llevarse a cabo tanto al iniciar la implementación del CRM como de manera periódica a medida que se crean nuevos ítems en el ERP. Esto garantiza que el sistema CRM esté siempre actualizado con la información más reciente sobre los productos o ítems disponibles.

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

de

У

≡ Q	Siesa							🌲 🥠	admin admin ~
Planifica	ador								+ Nuevo
				Búsqueda básica	Bús	queda avanzada.			
Nombre		Función					Mis Elementos		
item									
Buscar	Limpiar								
<u> </u>	Acción - Ordenar por								
	Nombre	Estado	Tipo	Container	URL	Función	Estado actual	Fecha de Sincronización	
	Items: Sincroniza portafolio Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_portafolio	No ejecutada	12 de Mayo de 2023 a las 08:22	
	Items: Sincronización de precios UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_precios	No ejecutada	18 de Agosto de 2023 a las 18:00	
	Items: Sincronización de Precios Actualizados UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_precios_actualizados	No ejecutada	8 de Junio de 2023 a las 13:00	
	Sincronización de Listas Enums para Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_enums	En ejecución	23 de Agosto de 2023 a las 13:31	
	Items: Depuración Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_delete_unoee	No ejecutada	18 de Agosto de 2023 a las 10:27	
	Items: Sincroniza Paquetes Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_paquetes	No ejecutada	23 de Agosto de 2023 a las 08:20	
	Items: Sincronizacion de Items Actualizados UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_items_updated	No ejecutada	23 de Agosto de 2023 a las 15:00	
	Items: Actualización de Fotos Ítems UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_update_fotos_unoee	No ejecutada	12 de Mayo de 2023 a las 17:00	
	Items: Sincronizacion completa de Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_items_global	No ejecutada	4 de Septiembre de 2023 a las 18:	00

Seleccionar / Clic: "Items: Sincronización completa de Items UnoEE"

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

= o, 🎽 Siesa								🔺 🥠	admin admin ~
Planificador - Items: Sincronizacion completa o	de Items UnoEE			+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Items: Sincronizacion completa d									
		Información Basic	a Ejecuciones						
Nombre Items: Sincronizacion completa de Items UnoEE		Estado Inactivo		Específico					
Tipo Funcion		Función items_sync_items_global		Container					
URL		Minutos O	Horas 23	Dias del Mes					
Meses	Dias de la Semana		Formato Cron 0 */23 * * *						
Ettado actual No ejecutada		Siguiente ejecución 4 de Septiembre de 2023 a las 18:00							
07 Separates									<b>Siesa</b>

También es posible observar las ejecuciones que se han realizado accediendo a la pestaña "Ejecuciones":

-

de

= a 🌠 Siesa							admin admin ~	
Planificador - Items: Sincronizacion completa de	+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificado	r Ejecutar Ahora		
Items: Sincronizacion completa d								
	Información Basica Ejecuciones							
		_						
Estado	Hora de ejecución		Mensaje					
Executed	2023-09-04 04:28:40:PM		Ejecución manual iniciada por admin					
Executed	2023-08-23 01:53:50:PM		Ejecución n	nanual inici	ada por adm	nin		
Executed	2023-08-23 01:51:08:PM		Ejecución manual iniciada por admin					
Executed	2023-08-23 01:32:50:PM		Ejecución n	nanual inici	ada por adm	nin		
Executed	2023-08-23 01:29:52:PM		Ejecución n	nanual inici	ada por adm	nin		
Executed	2023-08-23 11:25:57:AM		Ejecución n	nanual inici	ada por adm	nin		
Executed	2023-08-22 02:51:07:PM		Ejecución n	nanual inici	ada por adm	nin		
Executed	2023-08-22 02:49:17:PM		Ejecución n	nanual inici	ada por adm	nin		
Executed	2023-08-22 02:48:54:PM		Ejecución n	nanual inici	ada por adm	nin		
Executed	2023-08-22 02:47:17:PM		Ejecución n	nanual inici	ada por adm	nin		
I I I I I I I I I I I I I I I I I I I							1 <u>,-</u> 10 de 64	

## Sincronización actualizada de ítems

La sincronización actualizada de ítems se debe ejecutar cada que se dan modificaciones desde el ERP en alguno de los datos de los ítems que ya han sido sincronizados previamente al CRM. Esta se ejecuta con el fin de que dichos cambios realizados en el ERP, también se vean reflejados en el CRM.

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

≡ Q	Siesa							🐥 🌆	admin admin ~
Planific	ador								+ Nuevo
→ Items: Sir	cronizacion completa d → Planificador								
				Búsqueda básica	Bús	gueda avanzada			
Nombre		Función					Mis Elementos		
item									
Buscar	Limpiar								
	Acción - Ordenar por								
	Nombre	Estado	Тіро	Container	URL	Función	Estado actual	Fecha de Sincronización	
	Items: Sincroniza portafolio Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_portafolio	No ejecutada	12 de Mayo de 2023 a las 08:22	
	Items: Sincronización de precios UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_precios	No ejecutada	18 de Agosto de 2023 a las 18:00	
	Items: Sincronización de Precios Actualizados UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_precios_actualizados	No ejecutada	8 de Junio de 2023 a las 13:00	
	Sincronización de Listas Enums para Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_enums	En ejecución	23 de Agosto de 2023 a las 13:31	
	Items: Depuración Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_delete_unoee	No ejecutada	18 de Agosto de 2023 a las 10:27	
	Items: Sincroniza Paquetes Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_paquetes	No ejecutada	23 de Agosto de 2023 a las 08:20	
	Items: Sincronizacion de Items Actualizados UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_items_updated	No ejecutada	23 de Agosto de 2023 a las 15:00	
	Items: Actualización de Fotos Ítems UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_update_fotos_unoee	No ejecutada	12 de Mayo de 2023 a las 17:00	
	Items: Sincronizacion completa de Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_items_global	No ejecutada	4 de Septiembre de 2023 a las 18:	00

Seleccionar / Clic: "Items: Sincronización de Items Actualizados UnoEE"

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

= o 🌠 Siesa								🔺 🥠	admin admin ~
Planificador - Items: Sincronizacion de Items A	Actualizados UnoE	E		+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Items: Sincronizacion completa d → Planificador	→ Items: Sincroniza	acion de Items Ac							
Información Basica Ejecuciones									
Nombre Items: Sincronizacion de Items Actualizados UnoEE		Estado Inactivo		Específico					
Tipo Funcion		Función items_sync_items_updated		Container					
URL		Minutos O	Horas 2	Dias del Mes					
Moses	Dias de la Semana		Formato Cron 0 */2 * * *						
Estado actual No ejecutada		Siguiente ejecución 23 de Agosto de 2023 a las 15:00							
C33 Segundar									Niesa 🔀

También es posible observar las ejecuciones que se han realizado accediendo a la pestaña "Ejecuciones":

-

de

= o 🏹 Siesa								<b>▲</b> /	admin admin ~
Planificador - Items: Sincronizad	ion de Items Actu	alizados UnoEE		+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Items: Sincronizacion completa d_ →	Planificador	→ Items: Sincronizacion de Items Ac     Información Basica	Ejecuciones						
Estado		Hora de ejecución			Mensaje				
Executed Executed		2023-08-23 01:28:57:PM 2023-08-23 08:53:39:AM			Ejecución m Ejecución m	anual inici anual inici	ada por adm ada por adm	in	-
Executed Executed		2023-08-23 08:42:20:AM 2023-08-23 08:30:27:AM			Ejecución m Ejecución m	_			
Executed		2023-08-23 08:28:09:AM		Ejecución manual iniciada por admin					
Failed		2023-08-18 01:58:16:PM			'NoneType'	object has	no attribute	'size'	
Failed         2023-08-18 10-26 13:AM           Failed         2023-08-18 10-21:42:AM					'NoneType'	object has object has	no attribute no attribute	'size' 'size'	
Executed		2023-06-09 11:33:57:AM			Ejecución m	anual inici	ada por adm	in	
	registros por página								110 de 13

## Sincronización de precios del Ítem

La Sincronización de Precios UnoEE es un proceso que permite al sistema CRM importar datos relacionados con los precios de los ítems desde el ERP. Estos datos de precios desempeñan un papel fundamental en el módulo de Cotizaciones o Pedidos.

**IMPORTANTE:** Para salir al aire y realizar el empalme con soporte del producto CRM, es necesario que en el ambiente de producción la sincronización de precios del ítem se deje activa, sin embargo, esta sincronización se debe ejecutar en un tiempo prudente, para que así no se sature el servidor.

### Sincronización completa de precios de ítems

La sincronización completa de precios de los ítems se debe realizar cada vez que se creen nuevos precios relacionados con ítems en el ERP después de que estos ítems hayan sido sincronizados previamente en el CRM.

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

de

= q 🌠 Siesa									( pato	admin admin 🗸
Planificador										+ Nuevo
→ Items: Sincronizacion completa d → Planificador	→ Iter	ms: Sincroniz	acion de Items A	\c →	Planificador					
		Búsq	ueda básica	Bú	squeda avanzada					
Nombre	Funció	'n				Mis Elem	nentos			
item										
Buscar Limpiar										
C - Acción - Ordenar por										
Nombre	Estado	Тіро	Container	URL	Función		Estado actual	Fecha de Sincro	nización	
Items: Sincroniza portafolio Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_portafolio		No ejecutada	12 de Mayo de 2	023 a las 0	8:22
Items: Sincronización de precios UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_precios		No ejecutada	18 de Agosto de	2023 a las	18:00
Items: Sincronización de Precios Actualizados UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_precios_actu	alizados	No ejecutada	8 de Junio de 20	23 a las 13:	00
Sincronización de Listas Enums para Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_enums		En ejecución	23 de Agosto de	2023 a las	13:31
Items: Depuración Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_delete_unoee		No ejecutada	18 de Agosto de	2023 a las	10:27

Seleccionar / Clic: "Items: Sincronización de precios UnoEE"

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

= q 🌠 Siesa						🔺 🥠	admin admin ~
Planificador - Items: Sincro	nización de precios UnoEE		+ Nuevo	Auditoria Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Planificador →	Items: Sincronizacion de Items Ac $\rightarrow$	Planificador →	Items: Sincronización de precios				
		Información Basica	Ejecuciones				
Nombre Items: Sincronización de precios UnoEE	Estac	ado	-	Específico			
<b>Tipo</b> Funcion	Func	<b>ción</b> ns_sync_listas_precios		Container			
URL.	Minu 0	utos	Horas 23	Dias del Mes			
Meses	Dias de la Semana •	1	Formato Cron 0 */23 * * *				
Estado actual No ejecutada	Sigui 18 de	<b>liente ejecución</b> le Agosto de 2023 a las 18:00					

También es posible observar las ejecuciones que se han realizado accediendo a la pestaña "Ejecuciones":

= o 🎽 Siesa		🌲 🅠 admin admin v
Planificador - Items: Sincronización de pre	cios UnoEE	+ Nuevo Auditoria Editar Eliminar Ver Planificador Ejecutar Ahora
→ Planificador → Items: Sincronizacion de	ltems Ac → Planificador → Items: Sinc Información Basica	ncronización de precios iones
Estado	Hora de ejecución	Mensaje
Executed Executed	2023-08-18 01:58:22:PM 2023-06-08 12:58:37:PM 2023-06-07 10:49:57:AM	Ejecución manual iniciada por admin Ejecución manual iniciada por admin Ejecución manual iniciada por admin
I I I I I I I registros por	página	1 <u>,-</u> 10 de 3

### Sincronización actualizada de precios ítems

La sincronización de precios de los ítems debe llevarse a cabo cada vez que se actualice un precio en el ERP, siempre y cuando estos precios hayan sido previamente sincronizados del ERP al CRM.

= o 🎽 Siesa								🔺 🌘	admin admin ~
Planificador									+ Nuevo
→ Items: Sincronizacion de Items Ac → Planificador	→ Iter	ms: Sincroniz	ación de precios	→	Planificador				
		Búso	ueda básica	Bú	squeda avanzada				
Nombre	Funció	in				Mis Elem	entos		
item									
Buscar Limpiar									
□ - Acción - Ordenar por									
Nombre	Estado	Тіро	Container	URL	Función		Estado actual	Fecha de Sincronizaci	ón
Items: Sincroniza portafolio Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_portafolio		No ejecutada	12 de Mayo de 2023 a l	as 08:22
Items: Sincronización de precios UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_precios		No ejecutada	18 de Agosto de 2023 a	a las 18:00
Items: Sincronización de Precios Actualizados UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_precios_actual	izados	No ejecutada	8 de Junio de 2023 a la	s 13:00
Sincronización de Listas Enums para Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_listas_enums		En ejecución	23 de Agosto de 2023	a las 13:31
Items: Depuración Items UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_delete_unoee		No ejecutada	18 de Agosto de 2023 a	a las 10:27

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

Seleccionar / Clic: "Items: Sincronización de Precios Actualizados UnoEE"

CRM	-	Proceso	de	Formación	Consultores	у	Soporte
Pág.: 82 de 150							

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

= q 🌠 Siesa						🔺 🥠	admin admin ~
Planificador - Items: Sincronización de	e Precios Actualizados	UnoEE	+ Nue	vo Auditoria Edita	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Planificador → Items: Sincroniz	ación de precios 👄	Planificador →	Items: Sincronización de Prec	ios			
Nombre Items: Sincronización de Precios Actualizados UnoEE	<b>Estado</b> Inactivo			Específico			
<b>Tipo</b> Funcion	Función items_sync.	listas_precios_actualizados		Container			
URL	Minutos O		Horas 2	Dias del Mes			
Meses	Dias de la Semana		Formato Cron 0 */2 * * *				
Estado actual No ejecutada	Siguiente ej 8 de Junio d	<b>lecución</b> de 2023 a las 13:00					

También es posible observar las ejecuciones que se han realizado accediendo a la pestaña "Ejecuciones":

= q 🏳 Siesa					🐥 🅼	admin admin ~
Planificador - Items: Sincronización de Precios Act	tualizados UnoEE	+ Nuevo	Auditoria Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Planificador → Items: Sincronización de precios	→ Planificador → Items Información Basica Ejec	Sincronización de Precios				
Estado	Hora de ejecución		Mensaje			
Executed	2023-06-08 12:59:16:PM		Ejecución manual inic	ciada por admin		
I I I II II registros por página						1 <u></u> 10 de 1

# Sincronización de fotos del Ítem

La Sincronización de fotos ítems UnoEE es un proceso fundamental que posibilita que el Sistema CRM importe todas las imágenes asociadas a cada ítem que haya sido sincronizado previamente desde el ERP. Estas imágenes son esenciales para enriquecer y mejorar la experiencia de los usuarios en el módulo de Cotizaciones o Pedidos.

**IMPORTANTE:** Para salir al aire y realizar el empalme con soporte del producto CRM, es necesario que en el ambiente de producción las sincronización de fotos se deje activa, sin embargo, esta sincronización se debe ejecutar en un tiempo prudente, para que así no se sature el servidor.

### Sincronización completa de fotos de ítems

La sincronización completa de fotos de los ítems debe llevarse a cabo siempre que se creen o se añadan nuevas fotos relacionadas con los ítems que ya han sido sincronizados previamente en el CRM desde el ERP.

= o 🎽 Siesa								•	admin admin ~
Planificador									+ Nuevo
		Búsqueda	básica	Búsqueda	avanzada				
Nombre fotos	Función					Mis Elemer	ntos		
Buscar Limpiar									
□ - Acción - Ordenar por									
Nombre	Estado	Тіро	Container	URL	Función		Estado actual	Fecha de Sino	cronización
Items: Actualización de Fotos Ítems UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_update_foto	s_unoee	No ejecutada	12 de Mayo de	2023 a las 17:00
Items: Sincronización Completa de Fotos Ítems UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_fotos_unoe	e	No ejecutada	2 de Junio de :	2023 a las 17:00
Mostrando registros 1 - 2 de 2 otragados									Siesa 🖌

### Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

Seleccionar / Clic: "Items: Sincronización Completa de Fotos Ítems UnoEE"

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

У

Soporte

									admin admin x
Planificador - Items: Sincronización Con	npleta de Fotos Ítem	ns UnoEE		+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Items: Sincronización Completa d									
		Información Basica	Ejecuciones						
Nombre	Estado				Específic	0			
Items: Sincronización Completa de Fotos Ítems UnoEE	Inactivo								
Tipo	Función				Containe	r			
Funcion	items_sync	_fotos_unoee							
URL	Minutos		Horas		Dias del M	Mes			
	0		22		•				
Meses D	lias de la Semana		Formato Cron						
	•		0 */22 * * *						
Estado actual	Siguiente e	jecución							
No ejecutada	2 de Junio (	de 2023 a las 17:00							

También es posible observar las ejecuciones que se han realizado accediendo a la pestaña "Ejecuciones":

= o 🎽 Siesa							🔺 🥠	admin admin ~
Planificador - Items: Sincronización Completa de F	otos Ítems UnoEE		+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Items: Sincronización Completa d								
	Información Basica	Ejecuciones						
Estado	Hora de ejecución			Mensaje				
Executed	2023-06-02 03:35:54:PM	Ejecución m	anual inicia	ada por adm	in			
I I ► I 10 Y registros por página								1,10 de 1

# Sincronización actualizada de fotos de ítems

La sincronización actualizada de fotos de los ítems se debe hacer cada que se actualice en el ERP al menos un ítem su foto o imagen, teniendo en cuenta que el ítem en cuestión ya habían sido sincronizados del ERP al CRM. Esto asegura que las imágenes más recientes y relevantes estén disponibles para enriquecer la información sobre los productos en el sistema CRM.

#### Ruta de Acceso: Menú / Administración / Planificador / Consultar

= o 🏹 Siesa									admin admin ~
Planificador									+ Nuevo
→ Items: Sincronización Completa d → Planificador									
		Búsqueda	básica E	Búsqueda	avanzada				
Nombre	Función					Mis Elemer	ntos		
fotos									
Buscar Limpiar									
C + Acción + Ordenar por									
Nombre	Estado	Тіро	Container	URL	Función		Estado actual	Fecha de Sincr	onización
Items: Actualización de Fotos Ítems UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_update_fot	os_unoee	No ejecutada	12 de Mayo de 2	2023 a las 17:00
Items: Sincronización Completa de Fotos Ítems UnoEE	Inactivo	Funcion			items_sync_fotos_unoe	e	No ejecutada	2 de Junio de 2	023 a las 17:00
Mostrando registros 1 - 2 de 2 conservois									<b>Siesa</b>

Seleccionar / Clic: "Items: Actualización de Fotos Ítems UnoEE"

Accediendo a la sincronización, en la pestaña "Información Básica" se puede observar los datos configurados previamente en la instalación o por un usuario administrador. Haciendo click en editar se puede modificar la configuración.

= α 🎽 Siesa								🔺 🥠	admin admin ~
Planificador - Items: Actualizac	ión de Fotos Íten	ns UnoEE		+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
→ Items: Sincronización Completa d →	Planificador	→ Items: Actualización de Fotos (t	e						
		Información B	asica Ejecuciones						
Nombre		Estado			Específico	D			
Items: Actualización de Fotos Ítems UnoEE		Inactivo							
Тіро		Función			Container	r			
Funcion		items_sync_update_fotos_unoee	•						
URL		Minutos	Horas		Dias del N	les			
		0	22		•				
Meses	Dias de la Se	mana	Formato Cron						
	•		0 */22 * * *						
Estado actual		Siguiente ejecución							
No ejecutada		12 de Mayo de 2023 a las 17:00							
0.17 Begundos									🔁 Siesa
CRM -	Proceso	de	Formación		Consult	ores		у	Soporte
Pág.: 86 de 150								-	•

También es posible observar las ejecuciones que se han realizado accediendo a la pestaña "Ejecuciones":

= q 🏹 Siesa							🔺 🌔	admin admin ~
Planificador - Items: Actualización de Fotos Ítems	UnoEE		+ Nuevo	Auditoria	Editar	Eliminar	Ver Planificador	Ejecutar Ahora
	Información Basica	Ejecuciones						
Estado	Hora de ejecución			Mensaje				
Executed	2023-09-05 12:07:54:PM			Ejecución m	anual inicia	ada por adm	in	
I I ► I 10 ▼ registros por página								1 <u>-</u> 10 de 1

## Módulo de Ítems

Una vez se han hecho las parametrizaciones anteriores, entonces podemos hablar del módulo de Ítems del CRM que permite a los usuarios crear, editar, buscar, importar y exportar ítems. Usualmente los ítems no se crean directamente en el sistema ya que estos se generan a partir de un proceso de sincronización de registros respecto al ERP o desde una importación de un archivo CSV en caso de que sea un CRM desconectado.

Es importante resaltar que los datos básicos de módulo pueden ser modificados por medio del módulo Estudio, que permite agregar más campos, editar los existentes, modificar las opciones de los campos de listas desplegables y cambiar las diferentes vistas.



Ruta de Acceso: Menú / Items / Crear

de

= q 🌠 Siesa		1	admin admin v
Crear Items			Cancelar Guardar
	Datos básicos		
ltern Id	Referencia Campo requerido	Descripción Campo requerido	
Foto Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados	Unidad de medida		
Borrar archivo Tamaño max. permitido (2 MB)			
015 Segundos			🔀 Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Item Id	Corresponde a la identificación única que diferencia el ítem a crear entre los otros ya creados.	No
Referencia	Permite indicar información específica se utiliza para identificar el ítem dentro del sistema. Esta referencia puede ser un código, número, nombre u otra etiqueta que se asigna al ítem con el propósito de facilitar su identificación y seguimiento.	Si
Descripción	Corresponde al nombre textual del ítem que se está creando.	Si
Foto	Permite seleccionar una foto o imagen que representa al ítem a crear, desde el equipo del usuario que esté creando el ítem.	No
Unidad de Medida	Permite seleccionar una unidad de medida previamente sincronizada del ERP, que representa la unidad de medida que maneja el ítem a crear.	No

≡ Q	<b>X</b> Si	esa						admin admin ~
Items					🕼 Actualiza	ción Masiva	+ Nuevo	2 Sincronizacion Manual
			Búso	queda básica				
Referencia			Descripción		RowID Item			
Mis Elemente	SC							
Buscar	Limpiar							
	Acción 🗸 🛛 🕻	Ordenar por						
	Item ID	Referencia	Descripción	Unidad de Medida	Estado Item	Bodega de	Asignación	Criterio 2 Linea
	000003	0000003	NEVERA LG 300 LT	UNIDAD	Activo			
	0000004	CAFE TABI	CAFE TABI	LIBRA	Activo			
	0000005	CAFE BORBON	CAFE BORBON	LIBRA	Activo			
	0000005	CAFE BORBON	CAFE BORBON	LIBRA	Activo			

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato de las Ítems y se necesite buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No
	La opción de búsqueda básica permite encontrar una Ítems con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Descripción Corta) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos de las Ítems seleccionadas. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

### Ruta de Acceso: Menú / ítems / Consultar

-

≡ α	Siesa					6	Admin Siesa ~
Items						C Actualización Masiva	+ Nuevo
				Búsqueda básica			
Referencia			Descripción		rowid item		
Mis Elementos							
Buscar	impiar						
□ - Acc	ión 🗸						
	Item ID	Referencia		Descripción		Unidad de Medida	
	0000011	CAFE COLOMBIA		CAFE COLOMBIA		LIBRA	
	0000012	CAFE MARAGOGYPE		CAFE MARAGOGYPE		LIBRA	
	000009	CHOCOLATE SEMIAMARGO		CHOCOLATE SEMIAMARGO		LIBRA	
	0000029	EJEMPLO RODAR Y RODAR		PRUEBA RODAR		UNIDAD	

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato de los ítems y se necesite buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No
	La opción de búsqueda básica permite encontrar un ítem con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Referencia) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos de los ítems seleccionados. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

### Importación de ítems

-

En caso de que el CRM sea desconectado, el CRM permite importar los clientes desde el módulo "Importar" permite importar manualmente los ítems desde un archivo plano en formato CSV. En caso de no conocer un archivo CSV, el módulo le permite descargar una plantilla en "Descargar plantilla de importación de archivos"

de

para guiarse.

Ruta de acceso: Menú / Ítems / Importar

= q 🌠 Siesa	9	Admin Siesa 🗸
Importador		
Importar registros en el módulo Items Seleccione un archivo de su ordenador que contenga los datos que desea importar o descargue la plantilla para disponer de un ejemplo para la creación del archivo de importación. Descargar plantilla de importación de archivos Archivo CSV Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados		
Formato de Fecha MM/DD/AAAA		
		Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Archivo CSV	Este campo le permite al administrador seleccionar un archivo CSV desde su equipo, que contenga toda la información que se desea importar.	Si
Formato de Fecha	Este campo le permite al administrador por medio de una lista desplegable, seleccionar un formato de fecha que tendrá en cuenta el sistema para leer los registros a importar. Los formatos son: • DD/MM/AAAA • MM/DD/AAAA	No

de

### Módulo de Oportunidades

Las oportunidades de venta son situaciones en las cuales una empresa o un vendedor identifican a un cliente potencial que presenta una necesidad o un problema que podría ser resuelto mediante los productos o servicios que ofrece la compañía.

El módulo de Oportunidades en el CRM brinda a los usuarios la capacidad de crear, editar, gestionar y hacer un seguimiento de las oportunidades de venta a medida que avanzan a lo largo de su ciclo de vida. Este módulo es esencial para el proceso de ventas y puede estar vinculado a otros módulos clave, como:

- Clientes potenciales
- Clientes

Es importante resaltar que este módulo puede ser modificado por el módulo Estudio, que permite agregar más campos, editar los existentes, modificar las opciones de los campos de listas desplegables y cambiar las diferentes vistas.

==	Menú	8
Busc	ar opcion de menú	
	Vistos Recientemente	
*	HOME	
8	ADMINISTRACIÓN	>
٩	EQUIPOS	>
	CLIENTES	>
2+	CLIENTES POTENCIALES	>
¢ŝ	PLANTILLAS DE CORREO	>
¢\$	PLANTILLAS DE NOTIFICACIÓN	>
	OPORTUNIDADES	
	CREAR	
	CONSULTAR	
	MONITOR	
÷	COTIZACIONES	>

Ruta de Acceso: Menú / Oportunidades / Crear / Información básica

= q 🌠 Siesa	🐥 🅠 edmin admin 🗸
Crear Oportunidades	Cancelar Guardar
Información básica Ma	triz de decisores BANTS
Descripción Corta Campo requerido	Fecha de Cierre Estimada
	VYYY-MM-DD
Etapa de Ventas Campo requerido	Probabilidad
	0
	Cliente
	Digite información
Contacto	Cliente Potencial
Digite información - Q	Digite información - Q
Próximo Paso	Cantidad de la Oportunidad
Presupuesto Campo requerido \$ 0.00	Posibles Productos
\$	
Observaciones	Asignado a:
	admin admin 🗶 👻 Q

Campo	Descripción	Obligatorio
Descripción Corta	Este campo le permite al usuario indicar una descripción corta o un resumen sobre el objetivo de la oportunidad.	No
Fecha de Cierre Estimada	Este campo le permite al usuario indicar cual es la fecha en la que se estima que la oportunidad será cerrada y la venta ha sido exitosa, es decir, que el cliente realiza la compra.	Si
Etapa de Ventas	Este campo le permite al usuario indicar en qué etapa o estado se encuentra la oportunidad a medida que esta se va gestionando. Algunas de las etapas que por defecto tiene el sistema son: Prospecto Clasificación Propuesta / Clasificación Cerrada ganada Cerrada perdida	Si
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje otros tipos de etapas, se pueden agregar editando la lista llamada "sales_stage_list" desde el módulo de Estudio.	
Probabilidad	Este campo indica la probabilidad de convertir la oportunidad en cerrada	No

-

	y ganada dependiendo la etapa en la que esté la oportunidad.	
	<b>IMPORTANTE:</b> Este campo no es editable, ya que este calcula automáticamente la probabilidad dependiendo la etapa seleccionada en la oportunidad.	
Cliente	Este campo le permite al usuario seleccionar una sucursal o un tercero cliente que previamente se ha sincronizado del ERP al CRM, con la finalidad de indicar cual es el cliente que está involucrado en la oportunidad.	No
Contacto	Este campo le permite al usuario seleccionar un contacto que previamente se ha creado en el CRM, con la finalidad de indicarle al sistema que el contacto es quien está involucrado en la oportunidad.	No
Cliente Potencial	Este campo le permite al usuario seleccionar un cliente potencial, lead o prospecto que previamente se ha creado en el CRM, con la finalidad de indicarle al sistema que el contacto es quien está involucrado en la oportunidad.	No
Próximo Paso	Permite indicar cuál será el próximo paso que debe seguir el colaborador de la compañía para continuar con la gestión de la oportunidad.	No
Cantidad de la Oportunidad	Corresponde a la cantidad de proyectos o productos en los que el cliente, lead o contacto está interesado respecto a la oportunidad en creación.	No
Presupuesto	Corresponde al presupuesto en dinero que tiene el cliente o contacto disponible para la oportunidad en cuestión.	Si
Posibles productos	Este campo permite indicar cuáles son los posibles productos en los que está interesado el cliente o contacto relacionado en la oportunidad.	No
Observaciones	Este campo permite indicar observaciones y consideraciones de la oportunidad.	No
Asignado a	Este campo permite seleccionar un usuario del CRM al cual se le asigna la gestión de la oportunidad a crear.	No

A continuación, se presenta la funcionalidad de Matriz de decisores, donde el sistema permite indicar qué rol tienen los diferentes contactos de un cliente respecto a la oportunidad a crear. Esta matriz le va a permitir al usuario tomar evaluar y analizar quiénes son las personas que tendrán mayor impacto y con qué persona debe tener mayor contacto y vínculo para lograr el cierre de la oportunidad.

#### Ruta de Acceso: Menú / Oportunidades / Crear / Matriz de decisiones

de

-

= o 🏹 Siesa			🌲 🅠 admin admin v
Crear Oportunidades			Cancelar Guardar
		Información básica Matriz de decisores BANTS	
Contacto	Rol	Posición frente a Nosotros	
Agregar			
016 Segundos			Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Contacto	Este campo le permite al usuario seleccionar un contacto relacionado con el cliente asociado a la oportunidad.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> El sistema solo listará los contactos relacionados al cliente, no listará los contactos asociados al cliente potencial o directamente el contacto.	
Rol	Este campo le permite al usuario seleccionar cuál será el rol en la compra del contacto seleccionado en el campo anterior. Algunos de los roles disponibles son:	No
	Comprador	
	Decisor	
	Pagador	
Posición frente a Nosotros	Este campo le permite al usuario seleccionar cuál es la posición en la que el contacto está referente al proceso de compra de la oportunidad. Las posiciones disponibles son:	No
	A favor	
	En contra	
	Neutral	

A continuación se explicará la pestaña donde el sistema le permitirá al usuario hacer uso de la Bant Sales que comúnmente se utiliza en ventas y marketing para calificar oportunidades de venta que permite un análisis que recopila datos para saber si el cliente potencial está preparado o no para el momento de la compra.

-

у

Soporte

Para conocer más sobre la metodología Bant Sales sugerimos visitar los siguientes enlaces de referencia:

https://rockcontent.com/ https://blog.connext.es/

### Ruta de Acceso: Menú / Oportunidades / Crear / BANTS

= q 🌠 Siesa				•	admin admin ~
Crear Oportunidades					Cancelar Guardar
	Información básica	Matriz de decisores	BANTS		
Presupuesto		Autoridad     Tiempo			
		•			•
Solución		Calificación ▼ 0			
CIX Reports					<b>Siesa</b>

Campo	Descripción	Obligatorio
Presupuesto	Este campo le permite al usuario si el cliente o cliente potencial ya tiene un presupuesto para la oportunidad asignado, si está en proceso de asignación o si aún no tiene fondos asignados para la oportunidad.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje otros tipos de etapas, se pueden agregar editando la lista llamada "crm_opportunity_bants_budget_list" desde el módulo de Estudio.	
Autoridad	Este campo le permite indicar al usuario si la persona de contacto directa de la oportunidad tiene la autoridad de tomar las decisiones, si es un influenciador o tiene otro rol dentro de la oportunidad.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje otros tipos de etapas, se pueden agregar editando la lista llamada "crm_opportunity_bants_authority_list" desde el módulo de Estudio.	
Necesidad	Este campo le permite indicar al usuario si el cliente o cliente potencial se encuentra evaluando otras alternativas como solución a su necesidad, si está solicitando más información sobre los servicios o producto que la compañía pueda brindarle o si no tiene una necesidad.	No
	IMPORTANTE: En caso de que la compañía maneje otros tipos de	

-

de

	etapas, se pueden agregar editando la lista llamada "crm_opportunity_bants_need_list" desde el módulo de Estudio.	
Tiempo	Permite indicar cual es la urgencia que tiene el cliente o cliente potencial para tomar la decisión de la compra, si es de corto, mediano o largo plazo.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje otros tipos de etapas, se pueden agregar editando la lista llamada "crm_opportunity_bants_time_list" desde el módulo de Estudio.	
Solución	Permite indicar si la compañía puede o no solucionar la necesidad del cliente, para ello el sistema ofrece las siguientes opciones:	No
	Soluciona	
	Soluciona parcialmente	
	No soluciona	
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje otros tipos de etapas, se pueden agregar editando la lista llamada "crm_opportunity_bants_solution_list" desde el módulo de Estudio.	
Calificación	La calificación es un campo numérico que va del 1 al 10 y se va calculando automáticamente dependiendo del presupuesto, necesidad, autoridad y tiempo seleccionado.	No

Por otro lado, el monitor de oportunidad permite ver las etapas en las que se encuentran cada oportunidad creada previamente. Este monitor le permite al usuario cambiar de etapa cada oportunidad arrastrandola de una etapa a otra, hasta darla por cerrada y ganada o por cerrada y pérdida.

Ruta de Acceso: Menú / Oportunidades / Monitor

= a 🏹 Sies	a					A In	admin admin ~
Monitor de oportunida	Monitor de oportunidades						Filtrar
Prospecto \$ 0	★ 2 Negocios	Calificación \$0 ★0 Negocies	Requiere Análisis \$ 0	🛨 1 Negocio	Valor de la Propuesta \$ 0	🛨 1 Negocio	Evaluadores \$ 0
Frueba control fecha FRAJAGON SAS	Ê		Venta de teclados y mouse Nikol SAS	<b>#</b>	Venta de computadores	Ê	
	۵		Nicol Enriquez	ø		۵	
Posible venta FRAJAGON SAS	<b>**</b>	No hay oportunidades en este estado					No hay opo
0.20 Begundos							Niesa 🔀

## Ruta de Acceso: Menú / Oportunidades / Consultar

= o 🌠 Siesa				<b>A</b>	admin admin ~
Oportunidades				Actualización	Masiva + Nuevo
	Búsqueda básica	Búsqueda avanzada			
Descripción Corta	Cliente Digite información	- o	Asignado Digite in	<b>a:</b> formación	• Q
Mis Elementos					
Buscar Limpiar					
□ - Acción - Ordenar por					
Descripción Corta Cliente Etapa de Venta	as Cantidad de la Oportunidad	Fecha de Cierre Estimada	Asignado a:	Fecha de creación	Campaña
David Andres Gonzalez Rengiño Prospecto		30 de Junio de 2023	<u>admin admin</u>	22 de Junio de 2023 a las 14:47	<u>Campaña ejemplo</u>
Valor de la Prop	ouesta	31 de Octubre de 2023	<u>admin admin</u>	11 de Agosto de 2023 a las 09:44	
Prospecto		29 de Julio de 2023	admin admin	28 de Julio de 2023 a las 15:12	SD - PRUEBA 001

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato de las Oportunidades y se necesite buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No

	La opción de búsqueda básica permite encontrar una Oportunidades con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Descripción Corta) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos de las Oportunidades seleccionadas. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

# Parametrización del monitor de Oportunidades

Esta parametrización es importante para personalizar y definir las etapas de las oportunidades en el módulo de Oportunidades del CRM. Esto permite al usuario administrador configurar qué etapas se mostrarán y asignar un color específico a cada una de ellas en el Monitor del módulo de Oportunidades.

**Ruta Acceso:** Menú / Administración / Administrador de parámetros / Consultar / opportunities\_monitor\_config / Editar / Parámetros

= q 🌠 Siesa			<b>A</b>	admin admin ~
Administrador Parametros - opportunities_monitor	_config			Cancelar Guardar
	Básico	Parametros		
Etapas a mostrar	Etapas grises	•	Etapas rojas	•
Etapas verdes				
023 Segundos				🔀 Siesa
				_

Campo	Descripción	Obligatorio
Etapas a mostrar	Permite seleccionar cuáles serán las etapas que el monitor de oportunidades va a mostrar en su interfaz, con las diferentes oportunidades que están en dichas etapas.	No

	<b>IMPORTANTE:</b> El sistema también va a permitir seleccionar las etapas que se creen manualmente editando la lista llamada "sales_stage_list" desde el módulo de Estudio.	
Etapas grises	Permite seleccionar cuales serán las etapas que se mostraran en el monitor de color gris.	No
	IMPORTANTE: Si se selecciona una etapa que ya se seleccionó en otro color, entonces el sistema tomará el color verde por defecto.	
Etapas rojas	Permite seleccionar cuales serán las etapas que se mostraran en el monitor de color rojo.	No
	IMPORTANTE: Si se selecciona una etapa que ya se seleccionó en otro color, entonces el sistema tomará el color verde por defecto.	
Etapas verdes	Permite seleccionar cuales serán las etapas que se mostraran en el monitor de color verde.	No
	IMPORTANTE: Si se selecciona una etapa que ya se seleccionó en otro color, entonces el sistema tomará el color verde por defecto.	

### Parametrización del Perfil de Venta

El módulo Perfil de Venta es una herramienta fundamental en el CRM, ya que proporciona la flexibilidad necesaria para adaptar el módulo de Cotizaciones o Pedidos para las necesidades específicas de cada usuario o perfil. Al configurar este módulo, los administradores pueden definir qué funciones y características están disponibles para cada tipo de usuario, lo que garantiza que solo tengan acceso a las opciones relevantes para su rol o a su zona. Esto no solo simplifica el proceso de cotización y pedidos, sino que también mejora la eficiencia operativa al reducir la posibilidad de errores y asegurar que cada usuario pueda desempeñar su trabajo de manera efectiva.

Menú	8
Vistos Recientemente	
💏 номе	
	~
USUARIOS	4
ROLES	2
CONFIGURACIÓN	4
EQUIPOS	2
ADMINISTRADOR PARAMETROS	3
PLANIFICADOR	2
PLANTILLAS	2
ADMINISTRADOR DE CONSULTAS	2
PERFILES DE VENTA	2
CREAR	
VER PERFILES	
ADMINISTRADOR MOBILE	1
PERFIL DE RECAUDO	2
REINICIAR	

Ruta Acceso: Menú / Administración / Perfiles de Venta / Crear

= o 🌠 Siesa		🐥 🅠 admin admin 🗸
Crear Perfiles de Venta		Cancelar Guardar
	Datos basicos Descuentos Usuarios	
Nombre	Descripción	
Opciones de precios Campo requerido	Lista de Precios (Posibles)	Manejo del valor de lista por rango
Lista de precios por movimiento	Portafolio	Motivos     T
Tipos de Documentos	Bodegas pedido	Bodegas para consulta inventario     T
Centros de Operaciones	Centros de Costo	Valor mínimo de Venta

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Corresponde al nombre con el que se identificará el perfil de venta dentro del CRM.	No

Descripción	Permite agregar una descripción y/o consideraciones sobre el objetivo, características y detalles del perfil de venta a crear.	No
Opciones de precios	Este campo permite determinar cómo se gestionará la selección de opciones de lista de precios al crear una cotización o pedido en el CRM. Proporciona al administrador la capacidad de configurar el comportamiento deseado en función de las necesidades comerciales específicas. Aquí se explican las tres opciones disponibles: Si el usuario selecciona la opción "Selección libre", entonces en el campo "Lista Precio" del carrito de cotización o pedido aparecerá vacío y le permitirá al usuario seleccionar cualquier lista de precio configurada en el campo "Lista de Precios (Posibles)". Si el usuario selecciona la opción "Usa solo la del cliente", entonces el sistema no le permitirá al usuario seleccionar una lista de precio en el carrito de la cotización o pedido, sino que por defecto tomará la que se configure en la sucursal del tercero del ERP.	Si
	Si el usuario selecciona la opción "Selección libre, sugiere la del cliente", entonces el sistema en el campo "Lista Precio" del carrito de cotización o pedido tendrá seleccionada por defecto la lista de precio configurada en la sucursal del tercero, sin embargo, el sistema le permitirá modificar la lista de precio seleccionada.	
Lista de Precios (Posibles)	Le permite al administrador seleccionar las listas de precios previamente disponibles que estarán disponibles para los usuarios asociados a un perfil de venta al momento de crear una cotización o pedido.	No
Manejo del valor de lista por rango	Le permite al usuario seleccionar el manejo de los precios cuando los ítems seleccionados en el carrito de una cotización o pedido caigan fuera de los rangos de precios configurados en el ERP. Si el escenario aplica, entonces podrá seleccionar si el sistema asigna el precio configurado como el máximo, mínimo o el sugerido.	No
Lista de precios por movimiento	Este check le permite a los usuarios asociados en el perfil de venta, configurar una lista de precio por cada ítem agregado a una cotización o pedido, es decir, por movimiento.	No

	<b>IMPORTANTE:</b> Si este campo no se habilita, el sistema tomará como lista de precio de los movimientos, la que se seleccione en la cabecera de la cotización o pedido.	
Portafolio	Este campo permite seleccionar uno o varios portafolios que previamente se han sincronizado del ERP, con el objetivo de indicarle el sistema que los usuarios asociados al perfil podrán trabajar únicamente con los ítems que pertenecen a los portafolios seleccionados.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si un usuario está asociado a más de un perfil de venta y estos perfiles tienen otros portafolios asociados, el sistema tomará la configuración del primer perfil de venta que encuentre.	
Motivos	Permite seleccionar los motivos que tendrán disponibles los usuarios asociados al perfil de venta al momento de hacer una cotización o pedido.	No
Tipos de documentos	Este campo le permite al administrador seleccionar qué documentos del ERP previamente sincronizados con CRM que tendrán disponibles los usuarios asociados al perfil para seleccionar al momento de crear una cotización.	No
	<b>IMPORTANTE</b> : Solo se debe involucrar los documentos relacionados con los pedidos de venta, ya que el campo presenta y permite escoger cualquier tipo de documento creado en el ERP que se ha sincronizado con el CRM.	
Bodegas pedido	Corresponde a una o varías bodegas de pedido que los usuarios asociados al perfil de venta tendrán disponibles al momento de crear una cotización o pedido.	No
Bodegas para consulta inventario	Corresponde a una o varías bodegas de pedido que los usuarios asociados al perfil de venta tendrán disponibles al momento de realizar una consulta del módulo Inventario.	No
Centros de Operaciones	Corresponde a los centros de operación sincronizados previamente del ERP que el usuario asociado al perfil podrá seleccionar al momento de crear una cotización o pedido.	No
Centros de costos	Este campo le permite al administrador indicar que centros de costos tendrán disponibles los usuarios asociados al perfil, para asociarlos al movimiento o de cada ítem agregado a una cotización o pedido.	No
Valor mínimo de	Indica el valor mínimo que el sistema CRM aceptará al momento de	No

-

de

Venta crear una cotización, es decir que el sistema no permitirá hacer cotizaciones por valores menores al establecido en este campo.

= q 🏹 Siesa		🌲 🅠 admin admin v
Crear Perfiles de Venta		Cancelar Guardar
		Permite Modificar Precios
Selección de condición de pago	Permite Cambiar Motivo	Fecha de entrega por movimiento
	Punto envío por movimiento	Usar CO Principal para el mvto
Selección de centro de operación	CCosto por mvto	Calcular automaticamente unidad de negocio del movimiento
	Unidad de negocio por movimiento	Unidad de Negocio
Seleccion de unidad de negocio	Motivo por movimiento	Bodega por movimiento

Campo	Descripción	Obligatorio
Permite Modificar Precios	Permitir indicar si los usuarios asociados al perfil de venta podrán modificar los precios de cada ítem agregado al carrito de una cotización desde el campo llamado "Precio".	No
Selección de condición de pago	Este campo permite al administrador definir cómo los usuarios asociados a un perfil de venta pueden configurar la condición de pago en el campo "Condición de Pago" de la cabecera del carrito de una cotización o pedido.	No
	Si el usuario selecciona la opción "Selección libre", entonces la Condición de Pago aparecerá en blanco, lo que permitirá al usuario seleccionar cualquier condición de pago sincronizada desde el ERP de manera libre.	
	Si el usuario selecciona la opción "Usa solo la del cliente - No Editable", entonces el sistema automáticamente elegirá la condición de pago configurada en la sucursal del cliente seleccionado. Sin embargo, el usuario no podrá modificar esta condición desde el carrito de la cotización o pedido.	
	Si el usuario selecciona la opción "Sugiere la del cliente - Editable", entonces el sistema establecerá por defecto la condición de pago	

de

	configurada en la sucursal del tercero en el ERP. Sin embargo, el sistema le permitirá modificar la condición de pago seleccionada.	
Permite Cambiar Motivo	Permitir indicar si los usuarios asociados al perfil de venta podrán modificar el motivo desde la cabecera y desde cada ítem agregado al carrito de una cotización o pedido desde el campo llamado "Motivo".	No
Fecha de entrega por movimiento	Permite indicar si los usuarios asociados al perfil de venta podrán configurar una fecha de entrega por el movimiento o por cada ítem agregado a la cotización o pedido, sin tomar la fecha de entrega que se configure en la cabecera de la cotización o pedido.	No
Punto envío por movimiento	Permite indicar si los usuarios asociados al perfil de venta podrán seleccionar un punto de envío por cada movimiento o ítem seleccionado en la cotización o pedido.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si este campo se activa, entonces el sistema habilitará el campo "Punto de envío" en el movimiento de una cotización siempre y cuando esté configurado en la llave "opalquotes_config" del módulo Administrador de parámetros.	
Usar CO Principal para el mvto	Permite indicarle al sistema que cuando los usuarios asociados al perfil de venta creen una cotización o pedido, el sistema automáticamente seleccione el Centro de Operación principal configurado en el ERP al movimiento o de cada ítem agregado al carrito.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si se activa este campo, entonces el sistema no permitirá mostrar el campo "Centro de Operación" en los movimientos del carrito de una cotización.	
Selección de centro de operación	Este campo permite al administrador definir cómo los usuarios asociados a un perfil de venta pueden configurar el centro de operación en el campo "Centro de Operación" de la cabecera del carrito de una cotización o pedido.	No
	Si el usuario selecciona la opción "Selección libre", entonces en el carrito de cotización o pedido el "Centro de operación" aparecerá en blanco, lo que permitirá al usuario seleccionar cualquier centro de operación sincronizado desde el ERP de manera libre.	
	Si el usuario selecciona la opción "Usa solo la del cliente - No Editable", entonces el sistema automáticamente elegirá el Centro de operación configurado en la sucursal del cliente seleccionado. Sin embargo, el	

-

	usuario no podrá modificar el CO desde el carrito de la cotización o pedido.	
	Si el usuario selecciona la opción "Sugiere la del cliente - Editable", entonces el sistema establecerá por defecto el Centro de operación configurado en la sucursal del tercero en el ERP. Sin embargo, el sistema le permitirá modificar el centro de operación seleccionado.	
CCosto por mvto	Permite indicarle al sistema que cuando los usuarios asociados al perfil de venta creen una cotización, entonces en el carrito de cotización o pedido, el sistema le permita a los usuarios seleccionar un centro de costo por movimiento.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si este campo se activa, entonces el sistema automáticamente habilitará el campo "Centro de Costo" en el movimiento de una cotización	
Calcular automaticamente unidad de negocio del movimiento	Permite indicarle al sistema que cuando los usuarios asociados al perfil de venta creen una cotización o pedido, el sistema automáticamente seleccione la Unidad de Negocio principal configurado en el ERP al movimiento o de cada ítem agregado a la cotización.	No
Unidad de negocio por movimiento	Permite indicarle al sistema que cuando los usuarios asociados al perfil de venta creen una cotización o pedido, entonces en el carrito de cotización, el sistema le permita a los usuarios seleccionar una unidad de negocio por movimiento.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si este campo se activa, entonces el sistema habilitará el campo "Unidad de negocio" en el movimiento de una cotización siempre y cuando esté configurado en la llave "opalquotes_config" del módulo Administrador de parámetros.	
Unidad de Negocio	Corresponde a las unidades de negocio sincronizadas previamente del ERP que el usuario asociado al perfil podrá seleccionar al momento de crear una cotización.	No
Selección de unidad de negocio	Este campo permite al administrador definir cómo los usuarios asociados a un perfil de venta pueden configurar la unidad de negocio en el campo "Unidad de Negocio" del carrito de una cotización o pedido.	No
	Si el usuario selecciona la opción "Selección libre", entonces en el carrito de cotización o pedido la "Unidad de Negocio" aparecerá en blanco, lo que permitirá al usuario seleccionar cualquier unidad de negocio sincronizada desde el ERP de manera libre.	

de

	Si el usuario selecciona la opción "Usa solo la del cliente - No Editable", entonces el sistema automáticamente elegirá la Unidad de negocio configurada en la sucursal del cliente seleccionado. Sin embargo, el usuario no podrá modificar esta UN desde el carrito de la cotización o pedido. Si el usuario selecciona la opción "Sugiere la del cliente - Editable", entonces el sistema establecerá por defecto la Unidad de negocio configurada en la sucursal del tercero en el ERP. Sin embargo, el sistema le permitirá modificar la UN seleccionada.	
Motivo por movimiento	Permite indicarle al sistema que cuando los usuarios asociados al perfil de venta creen una cotización, entonces en el carrito de cotización, el sistema le permita a los usuarios seleccionar un motivo por movimiento o ítem agregado. IMPORTANTE: Si este campo no está activo, entonces el sistema preguntará por el motivo en la cabecera de la cotización y el que se configure en este campo será el que el sistema tome para todos los movimientos	No
Bodega por movimiento	Permite indicarle al sistema que cuando los usuarios asociados al perfil de venta creen una cotización, entonces en el carrito de cotización, el sistema le permita a los usuarios seleccionar una bodega por movimiento o ítem agregado. <b>IMPORTANTE:</b> Si este campo se activa, entonces el sistema habilitará el campo "Bodega" en el movimiento de una cotización siempre y cuando esté configurado en la llave "opalquotes_config" del módulo Administrador de parámetros.	No

de
= 🛛 🌠 Siesa		<b>A</b>	admi
Crear Perfiles de Venta			Cancelar G
	Notas por movimiento	Habilitar Descripción Variable Por Movimiento	
Localización de usuarios	Localización de usuarios Intervalo(Min)	Concepto	
ID Tercero para cliente potencial	0	Backorder Cliente Potencial	
	· · · · ·		
Selección de vendedor	Modalidad Aplicación Backorder	Backorder Visible/No visible	
		Backorder Cabecera	
Designation Manafestante			
Backorder Movimiento	Restringir bodega por centro operación	Campos informativos en movimiento	

•

Campo	Descripción	Obligatorio
Notas por movimiento	Permite indicarle al sistema que cuando los usuarios asociados al perfil de venta creen una cotización, entonces en el carrito de cotización, el sistema le permita a los usuarios escribir notas por movimiento o ítem agregado. <b>IMPORTANTE:</b> Si este campo se activa, entonces el sistema habilitará el campo "Notas" en el movimiento de una cotización siempre y cuando esté configurado en la llave "opalguotes config" del módulo	No
Administrador de parámetros.		
Habilitar Descripción Variable Por Movimiento Al activar este campo, el sistema habilita un campo por cada ír agregado en el carrito en el cual se podrá indicar una descripción ítem que posteriormente podrá ser utilizado al momento de envíar PDF la cotización creada. Esta descripción variable se utiliz únicamente para el CRM.		No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si este campo se activa, entonces el sistema habilitará el campo "Descripción Variable" en el movimiento de una cotización siempre y cuando esté configurado en la llave "opalquotes_config" del módulo Administrador de parámetros.	
Localización de usuarios	Este campo le indica al sistema si podrá geolocalizar a los usuarios asociados al perfil de venta al momento de crear una cotización o	No

-

de

у

•

•

•

\*

	pedido, obteniendo la Latitud y Longitud del usuario al momento de hacer la cotización.	
	La geolocalización se hace siempre y cuando el usuario tenga activado los permisos de ubicación en el navegador o en el celular para el caso del SFA.	
	<b>IMPORTANTE:</b> Para que la localización de usuarios funcione es necesario activar el campo llamado "Activar Geolocalización" ubicado en la llave "opalquotes_config" del módulo Administrador de parámetros.	
Localización de usuarios Intervalo(Min)	Indica cada cuántos minutos el sistema debe consultar nuevamente la ubicación de los usuarios asociados al perfil para actualizar la Longitud y Latitud del usuario al momento de crear una cotización.	No
Concepto	Corresponde al concepto por el cual se hará el pedido o la cotización, por ejemplo, si es ventas o compras. Por defecto el sistema tiene disponible la opción de "Compras" ya que es la que corresponde a una cotización o pedido.	No
ID Tercero para cliente potencial	Este campo permite indicar uno o más ID o números de identificación de clientes ya sincronizados del ERP al CRM a los cuales el usuario podrá seleccionar como plantilla al momento de crear una cotización o pedido relacionado con un cliente potencial que aún no se ha enviado al ERP.	No
	Entonces cuando se selecciona el cliente potencial, el sistema permitirá seleccionar con cuál de los ID se quiere tener como base para realizar ciertos cálculos, como por ejemplo Impuestos.	
ID Sucursal para cliente potencial	Este campo permite indicar el código de la sucursal que tienen los terceros configurado en el campo "ID Tercero para cliente potencial" para que al momento de crearle una cotización y/o pedido a un cliente potencial, el sistema permitirá seleccionar la sucursal se quiere tener como base para realizar ciertos cálculos, como por ejemplo Impuestos.	No
Backorder Cliente Potencial	Este campo determina cómo se comportará el sistema con respecto al campo "Backorder Cabecera" ubicado en la cabecera del carrito de una cotización o pedido cuando se realiza una cotización o pedido para un cliente potencial.	No
	Si se selecciona la opción "Valores por defecto (editable)", el sistema mostrará por defecto el valor seleccionado en el campo "Backorder	

de

r		
	Cabecera" del perfil de venta. Los usuarios asociados al perfil podrán editar esta selección según sea necesario.	
	Si se selecciona la opción "Valores por defecto (No editable)", el sistema mostrará por defecto el valor del campo "Backorder Cabecera" del perfil de venta, pero los usuarios no podrán editar esta selección.	
	Si se selecciona la opción "Usar la del cliente (Editable)", el sistema mostrará el backorder configurado en la sucursal del tercero cliente en el ERP. Además, permitirá a los usuarios asociados al perfil editar esta selección según sus necesidades.	
	Si se selecciona la opción "Usar la del cliente (No Editable)", entonces el sistema mostrará el backorder que tenga configurado el tercero cliente en el ERP, además no le permitirá a los usuarios asociados al perfil editar esa selección.	
	Si se selecciona la opción "Selección libre", entonces el sistema dejará a criterio de los usuarios asociados al perfil la selección de los valores del campo "Backorder Cabecera" ubicado en la cabecera del carrito de una cotización o pedido.	
Selección de vendedor	Este campo le permite al administrador indicar de qué manera los usuarios asociados al perfil de venta podrán configurar el vendedor desde el campo "Vendedor" en el carrito de una cotización o pedido.	No
	Si el usuario selecciona la opción "Selección libre", entonces el vendedor aparecerá vacío y le permitirá al usuario seleccionar cualquier vendedor sincronizado del ERP.	
	Si el usuario selecciona la opción "Usa solo la del cliente - No Editable", entonces el sistema selecciona automáticamente el vendedor configurado en la sucursal del cliente seleccionado, pero este campo no permitirá editarse desde el carrito de la cotización o pedido.	
	Si el usuario selecciona la opción "Sugiere la del cliente - Editable", entonces el sistema el Vendedor de la cotización tendrá seleccionado por defecto el vendedor configurado en la sucursal del tercero, sin embargo, el sistema le permitirá modificar esta selección.	
	Si el usuario selecciona la opción "Usuario como vendedor - No	

	al usuario que está creando la cotización o pedido y no permitirá editar esta configuración.	
	Si el usuario selecciona la opción "Sugerido usuario como vendedor - Editable", entonces el sistema seleccionará como Vendedor por defecto al usuario que está creando la cotización o pedido, pero el sistema permitirá editar esta configuración.	
Modalidad Aplicación Backorder	Este campo determina cómo se comportará el sistema con respecto al campo "Backorder Cabecera" ubicado en la cabecera del carrito de una cotización o pedido a un tercero cliente.	No
	Si se selecciona la opción "Valores por defecto (editable)", el sistema mostrará por defecto el valor seleccionado en el campo "Backorder Cabecera" del perfil de venta. Los usuarios asociados al perfil podrán editar esta selección según sea necesario.	
	Si se selecciona la opción "Valores por defecto (No editable)", el sistema mostrará por defecto el valor del campo "Backorder Cabecera" del perfil de venta, pero los usuarios no podrán editar esta selección.	
	Si se selecciona la opción "Usar la del cliente (Editable)", el sistema mostrará el backorder configurado en la sucursal del tercero cliente en el ERP. Además, permitirá a los usuarios asociados al perfil editar esta selección según sus necesidades.	
	Si se selecciona la opción "Usar la del cliente (No Editable)", entonces el sistema mostrará el backorder que tenga configurado el tercero cliente en el ERP, además no le permitirá a los usuarios asociados al perfil editar esa selección.	
	Si se selecciona la opción "Selección libre", entonces el sistema dejará a criterio de los usuarios asociados al perfil la selección de los valores del campo "Backorder Cabecera" ubicado en la cabecera del carrito de una cotización o pedido.	
Backorder Visible/No visible	Al activar este campo, el sistema activa en la cabecera del carrito de una cotización o pedido el campo llamado "Backorder Cabecera", que le permitirá a los usuarios asociados al perfil seleccionar la manera en la se maneja el backorder para la cotización o pedido en creación.	No
Backorder Cabecera	El Backorder hace referencia a la manera en la que se gestionará el inventario de la compañía a la hora de comprometer y despachar los ítems en el ERP.	No

En este orden de ideas, este campo permite indicar el valor que tendrá por defecto el campo "Backorder Cabecera" ubicado en la cabecera del carrito de una cotización o pedido, en caso de que en el campo "Modalidad Aplicación Backorder" del Perfil de Venta se seleccionen las opciones: "Valores por defecto (Editable)" y "Valores por defecto (No editable)".	
Si se selecciona la opción "Despachar solo lo disponible y lo demás pendiente" se le indica al ERP al momento de enviar el pedido que debe despachar inicialmente los ítems que estén disponibles y los que no, debe dejarlos en estado pendiente.	
Si se selecciona la opción "Despachar solo lo disponible y lo demás cancele" se le indica al ERP al momento de enviar el pedido que debe despachar inicialmente los ítems que estén disponibles y los que no, debe cancelarlos.	
Si se selecciona la opción "Despachar solo líneas completa y lo demás pendiente" se le indica al ERP al momento de enviar el pedido el sistema debe despachar únicamente las líneas de ítems que tengan la cantidad completa disponible, en el caso de las que no tengan la cantidad completa disponible, entonces deben quedar en estado pendiente	
Si se selecciona la opción "Despachar solo líneas completa y lo demás cancele" se le indica al ERP al momento de enviar el pedido el sistema debe despachar únicamente las líneas de ítems que tengan la cantidad completa disponible, en el caso de las que no tengan la cantidad completa disponible, entonces deben quedar en estado cancelado o anulado.	
Si se selecciona la opción "Despachar pedido completo" se le indica al ERP al momento de enviar el pedido que el pedido se debe envíar una vez esté completo.	
Si se selecciona la opción "Por línea" se le indica al sistema que debe manejar el backorder de acuerdo a lo parametrizado en el campo "Backorder Movimiento" del perfil de venta.	
Si se selecciona la opción "Factura directa" se le indica al ERP al momento de enviar el pedido tenga en cuenta la factura diferida, es decir que el ERP factura el pedido sin comprometer en el inventario para posteriormente comprometerse con una remisión.	

de

	<b>IMPORTANTE:</b> Cuando se seleccionan las opciones diferentes a "Por línea" el sistema por defecto selecciona en el campo "Backorder Movimiento" la opción "Por línea", haciendo referencia que cada una de las opciones trabajarán por cada línea de la cotización o pedido.	
Backorder Movimiento	Permite indicar el valor que tendrá por defecto el campo "Backorder Movimiento" ubicado en el movimiento de cada ítem añadido al carrito de una cotización o pedido, en caso de que en el campo "Modalidad Aplicación Backorder" del Perfil de Venta" se seleccionen las opciones: "Valores por defecto (No editable)" y "Valores por defecto (No editable)".	No
	Si se selecciona la opción "Disponible y lo demás pendiente" se le indica al ERP al momento de enviar el pedido que debe despachar inicialmente los ítems que estén disponibles y los que no, debe dejarlos en estado pendiente.	
	Si se selecciona la opción "Disponible y lo demás cancele" se le indica al ERP al momento de enviar el pedido que debe despachar inicialmente los ítems que estén disponibles y los que no, debe cancelarlos.	
	<b>IMPORTANTE:</b> Cuando se seleccionan en el campo "Backorder Cabecera" las opciones diferentes a "Por línea" el sistema por defecto selecciona en el campo "Backorder Movimiento" la opción "Por línea", haciendo referencia que cada una de las opciones trabajarán por cada línea de la cotización o pedido.	
Restringir bodega por centro operación	Permite indicar que al momento de seleccionar un centro de operación, este muestre las bodegas que están restringidas desde el ERP para el centro de operación seleccionado.	No
Campos informativos en movimiento	Corresponde a los campos que el sistema le mostrará a los usuarios asociados al perfil de venta en los campos ocultos del movimiento de cada ítem agregado en el carrito de una cotización o pedido, además de los configurados en el campo "Orden Campos Movimiento Ocultos" de llave opalquotes_config del Administrador de parámetros.	No
	Estos campos pueden ser únicamente informativos o también pueden ser editables, todo depende del campo seleccionado.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Para que el sistema tome la parametrización hecha en este campo, en la llave opalquotes_config del Administrador de parámetros se debe activar el check "Usar campos informativos en movimiento del perfil de ventas"	

de

#### = 🔉 🛃 Siesa 4 ()mb Cancelar Guardar Crear Perfiles de Venta Campos informativos en movimiento (Solo Lectura) ¿Permitir edición de pedidos? Puede crear devoluciones? -Opciones de fecha autocalculada Fecha entrega autocalculada • Dias fecha autocalculada Forzar sincronizacion Hora de sincronizacion forzada 0 0 Recalcular Precios Liquida con precio del registro • Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Campos informativos en movimiento (Solo Lectura) Corresponde a los campos que el sistema le mostrará a los usuarios asociados al perfil de venta en los campos ocultos del movimiento de cada ítem agregado en el carrito de una cotización o pedido, además de los configurados en el campo "Orden Campos Movimiento Ocultos" de llave opalquotes_config del Administrador de parámetros. Los campos seleccionados aquí, se mostrarán únicamente para lectura		No
	del usuario, es decir, que no se podrán editar.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Para que el sistema tome la parametrización hecha en este campo, en la llave opalquotes_config del Administrador de parámetros se debe activar el check "Usar campos informativos en movimiento del perfil de ventas"	
¿Puede crear devoluciones?	Permite indicarle al sistema si los usuarios asociados al perfil de venta podrán hacer devoluciones desde el módulo Cotizaciones.	
	Si este check se activa, entonces el sistema le habilitará a los usuarios un campo llamado " Es una devolución?" en los Datos básicos de una cotización.	
¿Permitir edición de pedidos?	Indica si el sistema le permitirá a los usuarios asociados al perfil de venta editar los pedidos y/o cotizaciones creadas, una vez se han enviado en el ERP en estado Elaboración.	
	<b>IMPORTANTE:</b> Esta funcionalidad solo está disponible para los proyectos que cuentan con la integración de Connekta.	

de

Fecha entrega autocalculada	Permite indicar si el sistema calculará automáticamente la fecha de entrega dependiendo en la configuración que se haga en los campos "Opciones de fecha autocalculada" y "Dias fecha autocalculada". Si este check se activa, por más que se coloque una fecha de entrega, el sistema tomará la que se calcule automáticamente.	No
Opciones de fecha autocalculada	Permite indicarle al sistema como debe calcular la fecha de entrega, si la calcula a partir de los días calendario, es decir, sin tener en cuenta festivos y fines de semana o si la calcula a partir de los días hábiles, que tendría en cuenta los días festivos y fines de semana en colombia. En caso de tener instalado el módulo Días Hábiles, entonces el sistema tomará la configuración hecha en este módulo para la opción "Días hábiles".	No
Dias fecha autocalculada	Corresponde a la cantidad de días posteriores que el sistema debe tener en cuenta para calcular la fecha de entrega. Por ejemplo, si en "Opciones de fecha autocalculada" se selecciona la opción de días calendario y en este campo se configuran 5 días, entonces cuando se cree una cotización el 31/08/2023 el sistema calculará la fecha de entrega para el día 5/09/2023	No
Forzar sincronización	Este campo le permite indicar al sistema que los usuarios asociados al perfil de venta deberán hacer la sincronización del SFA obligadamente si después de la hora configurada en el campo "Hora de sincronización " no se ha sincronizado manualmente la aplicación.	No
Hora de sincronización forzada	Corresponde a la hora exacta en la que el sistema debe obligar a los usuarios a hacer la sincronización del SFA, siempre y cuando el campo "Forzar sincronización" esté activo. <b>IMPORTANTE:</b> Este campo funciona con horario militar y se debe configurar la hora se debe hacer con números enteros, por ejemplo: 11 o 12 o 13.	No

= α 🎽 Siesa	admin admin v
Crear Perfiles de Venta	Cancelar Guardar
Datos basicos Des	cuentos Usuarios
Modalidad de Descuentos Aplicar Descuentos CRM Rango 1 Descuento Manual CRM (0 - X)	Si Supera Descuento Manual Aprueba Campo requerido    Aprobador Rango 1 Descuento Manual CRM Campo requerido
Rango 2 Descuento Manual CRM (X < Y)	Aprobador Rango 2 Descuento Manual CRM Campo requerido
Rango 3 Descuento Manual CRM (Y < Z)	Aprobador Rango 3 Descuento Manual CRM Campo requerido
CN Inguntus	Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Modalidad de Descuentos	e Este campo permite seleccionar la manera en la cual se van a aplicar los descuentos al momento de crear cotizaciones o pedidos de venta. Las opciones disponibles son:	
	<ul> <li>Aplicar descuento CRM, que permite configurar los aprobadores del descuento y asignar un descuento al pedido directamente en la creación de la cotización o pedido.</li> </ul>	
	<ul> <li>Aplicar descuento ERP, que obliga al sistema a asignar descuentos de acuerdo a como estén configurados en el ERP.</li> </ul>	
IMPORTANTE: A continuación se explican los campos que estarán disponibles si en el campo "Modalidad de Descuentos" se selecciona la opción "Aplicar descuento CRM"		
Si Supera Descuento Manual Aprueba	Permite seleccionar el usuario del CRM que debe aprobar el descuento siempre y cuando este supere los valores otorgados en el rango que se configura en los próximos campos.	No
	En caso de que no se desee permitir superar el rango configurado, entonces se debe seleccionar la opción "No Aplica (No Permite Superar Rango)"	
Rango 1 Descuento Manual CRM (0 - X)	Este campo permite indicar cual es el valor máximo del primer rango que debe pasar por aprobación, este rango inicia en 0 y va hasta el valor que se parametrice en este campo.	No

	Por ejemplo, si se configura 5, entonces si al crear una cotización o pedido con un descuento de 4%, el sistema debe solicitar aprobación porque el valor del descuento está dentro del rango parametrizado. IMPORTANTE: Si no se quiere manejar la aprobación de descuentos por rango, entonces este campo se debe dejar en 0.	
Aprobador Rango 1 Descuento Manual CRM Permite seleccionar cuál será el usuario CRM que debe aprobar el descuento otorgado en una cotización o pedido. Si el usuario CRM no aprueba el descuento, entonces el sistema no permitirá enviar el pedido al ERP.		No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar aprobación de descuentos por rango, entonces se debe seleccionar: "No Aplica (No Permite Superar Rango)".	
Rango 2 Descuento Manual CRM (X < Y)	Este campo permite indicar cual es el valor máximo del segundo rango que debe pasar por aprobación, este rango inicia en el valor parametrizado en el campo " Rango 1 Descuento Manual CRM (0 - X)" y va hasta el valor que se parametrice en este campo.	No
	Por ejemplo, si el rango va desde 5 hasta 10, entonces si al crear una cotización o pedido con un descuento de 9%, el sistema debe solicitar aprobación porque el valor del descuento está dentro del rango parametrizado.	
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar la aprobación de descuentos por rango, entonces este campo se debe dejar en 0.	
Aprobador Rango 2 Descuento Manual CRM	Permite seleccionar cuál será el usuario CRM que debe aprobar el descuento que aplique dentro del rango 2 otorgado en una cotización o pedido. Si el usuario CRM no aprueba el descuento, entonces el sistema no permitirá enviar el pedido al ERP.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar aprobación de descuentos por rango, entonces se debe seleccionar: "No Aplica (No Permite Superar Rango)".	
Rango 3 Descuento Manual CRM (Y < Z)	Este campo permite indicar cual es el valor máximo del tercer rango que debe pasar por aprobación, este rango inicia en el valor parametrizado en el campo " Rango 2 Descuento Manual CRM (X < Y)" y va hasta el valor que se parametrice en este campo.	No

	Por ejemplo, si el rango va desde 10 hasta 20, entonces si al crear una cotización o pedido con un descuento de 12%, el sistema debe solicitar aprobación porque el valor del descuento está dentro del rango parametrizado. IMPORTANTE: Si no se quiere manejar la aprobación de descuentos por rango, entonces este campo se debe dejar en 0.	
Aprobador Rango 3 Descuento Manual CRM	Permite seleccionar cuál será el usuario CRM que debe aprobar el descuento que aplique en el rango 3 en una cotización o pedido. Si el usuario CRM no aprueba el descuento, entonces el sistema no permitirá enviar el pedido al ERP.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar aprobación de descuentos por rango, entonces se debe seleccionar: "No Aplica (No Permite Superar Rango)".	

= o 🎽 Siesa	🐥 🅼 admin admin v
Crear Perfiles de Venta	Cancelar Guardar
Date	cos Descuentos Usuarios
Modalidad de Descuentos Aplicar Descuentos ERP	Tipo de aplicación descuentos
Permite Quitar Descuento Automático	SI Supera Descuento Manual ERP Aprueba Campo requerido
Cill Reputos	Z Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio		
Modalidad de Descuentos	Este campo permite seleccionar la manera en la cual se van a aplicar los descuentos al momento de crear cotizaciones o pedidos de venta. Las opciones disponibles son:	No		
	<ul> <li>Aplicar descuento CRM, que permite configurar los aprobadores del descuento y asignar un descuento al pedido directamente en la creación de la cotización o pedido.</li> </ul>			
	<ul> <li>Aplicar descuento ERP, que obliga al sistema a asignar descuentos de acuerdo a como estén configurados en el ERP.</li> </ul>			
IMPORTANTE: A continuación se explican los campos que estarán disponibles si en el campo "Modalidad de Descuentos" se selecciona la opción "Aplicar descuento ERP"				

Tipo de aplicación descuentos	Permite seleccionar la manera en la que se aplicarán los descuentos en las cotizaciones o pedidos leyéndolos desde la configuración del ERP. Las opciones disponibles son:	No
	<ul> <li>Aplicar Descuentos Automáticos, le indica al sistema que debe leer los descuentos automáticos creados en el ERP.</li> </ul>	
	<ul> <li>Descuentos ERP excluyentes, le indica al sistema que debe leer los descuentos automáticos creados en el ERP, pero que excluyen algunos ítems dependiendo ciertos criterios.</li> </ul>	
	<ul> <li>Aplicar descuentos ERP, le indica al sistema que el usuario podrá aplicar los descuentos leyéndolos desde el ERP o aplicándolos directamente al momento de crear una cotización o pedido en el CRM.</li> </ul>	
Permite Quitar Descuento Automático	Permite indicar si los usuarios asociados al perfil de venta podrán quitar o no el descuento automático que fue leído por el ERP al momento de crear una cotización o pedido.	No
Si Supera Descuento Manual ERP Aprueba	Permite seleccionar cuál será el usuario CRM que debe aprobar los descuentos otorgados en los pedidos o cotizaciones si superan el valor de descuento manual configurado en el ERP.	No

**IMPORTANTE:** Si en el campo "Tipo de aplicación descuentos" se selecciona la opción "Aplicar descuento ERP" el sistema mostrará los siguientes campos:

🛛 🛛 🖌 Siesa

= Q P Siesa	admin admin v
Crear Perfiles de Venta	Cancelar Guardar
Datos basicos	Descuentos Usuarios
Modalidad de Descuentos	Tipo de aplicación descuentos
Aplicar Descuentos ERP -	Aplicar descuentos ERP
Habilitar descuento manual CRM si no ERP	Permite Quitar Descuento Automático
SI Supera Descuento Manual ERP Aprueba Campo requerido	Rango 1 Descuento Manual CRM (0 - X) 0
	Aprobador Rango 1 Descuento Manual CRM           No Aplica (No Permite Superar Rango) ×
Rango 2 Descuento Manual CRM (X < Y)	Aprobador Rango 2 Descuento Manual CRM
0	No Aplica (No Permite Superar Rango) ×
Rango 3 Descuento Manual CRM (Y < Z)	Aprobador Rango 3 Descuento Manual CRM
0	No Aplica (No Permite Superar Rango) 🗶

Campo	Descripción	Obligatorio
Habilitar descuento manual CRM si no ERP	Indica si los usuarios asociados al perfil de venta podrán configurar descuentos manuales directamente en el CRM, en caso de que en el ERP no se tengan configurado.	No
Permite Quitar Descuento Automático	Le indica al sistema si los usuarios asociados al perfil de venta podrán quitar por medio de un check el descuento automático que es leído desde el ERP.	No
Si Supera Descuento Manual ERP Aprueba	Permite seleccionar el usuario del CRM que debe aprobar el descuento siempre y cuando este supere el valor mínimo de descuento manual que es configurado en el ERP.	Si
	En caso de que no se desee permitir superar el rango configurado, entonces se debe seleccionar la opción "No Aplica (No Permite Superar Rango)"	
Rango 1 Descuento Manual CRM (0 - X)	Este campo permite indicar cuál es el valor máximo del primer rango que debe pasar por aprobación en caso de que se haga un descuento manual del CRM. Este rango inicia en 0 y va hasta el valor que se parametrice en este campo.	No

de

	Por ejemplo, si se configura 5, entonces si al crear una cotización o pedido con un descuento de 4%, el sistema debe solicitar aprobación porque el valor del descuento está dentro del rango parametrizado. IMPORTANTE: Si no se quiere manejar la aprobación de descuentos por rango, entonces este campo se debe dejar en 0.	
Aprobador Rango 1 Descuento Manual CRM	Permite seleccionar cuál será el usuario CRM que debe aprobar el descuento otorgado en una cotización o pedido. Si el usuario CRM no aprueba el descuento, entonces el sistema no permitirá enviar el pedido al ERP.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar aprobación de descuentos por rango, entonces se debe seleccionar: "No Aplica (No Permite Superar Rango)".	
Rango 2 Descuento Manual CRM (X < Y)	Este campo permite indicar cuál es el valor máximo del segundo rango que debe pasar por aprobación en caso de que se haga un descuento manual del CRM. Este rango inicia en el valor parametrizado en el campo " Rango 1 Descuento Manual CRM (0 - X)" y va hasta el valor que se parametrice en este campo.	No
	Por ejemplo, si el rango va desde 5 hasta 10, entonces si al crear una cotización o pedido con un descuento de 9%, el sistema debe solicitar aprobación porque el valor del descuento está dentro del rango parametrizado.	
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar la aprobación de descuentos por rango, entonces este campo se debe dejar en 0.	
Aprobador Rango 2 Descuento Manual CRM	Permite seleccionar cuál será el usuario CRM que debe aprobar el descuento que aplique dentro del rango 2 otorgado en una cotización o pedido. Si el usuario CRM no aprueba el descuento, entonces el sistema no permitirá enviar el pedido al ERP.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar aprobación de descuentos por rango, entonces se debe seleccionar: "No Aplica (No Permite Superar Rango)".	
Rango 3 Descuento Manual CRM (Y < Z)	Este campo permite indicar cuál es el valor máximo del tercer rango que debe pasar por aprobación en caso de que se haga un descuento manual del CRM. Este rango inicia en el valor parametrizado en el	No

	campo " Rango 2 Descuento Manual CRM (X < Y)" y va hasta el valor que se parametrice en este campo.	
	Por ejemplo, si el rango va desde 10 hasta 20, entonces si al crear una cotización o pedido con un descuento de 12%, el sistema debe solicitar aprobación porque el valor del descuento está dentro del rango parametrizado.	
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar la aprobación de descuentos por rango, entonces este campo se debe dejar en 0.	
Aprobador Rango 3 Descuento Manual CRM	Permite seleccionar cuál será el usuario CRM que debe aprobar el descuento que aplique en el rango 3 en una cotización o pedido. Si el usuario CRM no aprueba el descuento, entonces el sistema no permitirá enviar el pedido al ERP.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si no se quiere manejar aprobación de descuentos por rango, entonces se debe seleccionar: "No Aplica (No Permite Superar Rango)".	

= q 🌠 Siesa					•	admin admin ~
Crear Perfiles de Venta						Cancelar Guardar
	Datos basicos	Descuentos	Usuarios			
Usuarios						•
CItil Segundos						Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Usuarios	Corresponde a la selección de los usuarios que estarán asociados al perfil de venta, es decir, los usuarios que contarán con la configuración realizada anteriormente.	No

= o 🎽 Siesa				🌲 🅠 🚛 admin admin ~
Perfiles de Venta				☞ Actualización Masiva 🛛 🕂 Nuevo
→ Perfiles de Venta		Búsqueda básica		
Nombre	Mis Elementos			
Buscar Limpiar				
□ - Acción - Ordenar por				
Nombre		Descripción	Fecha de creación	
SD-PERFIL DYLAN		PERFIL	29 de Agosto de 2023 a las 09:47	
SD - PERFIL DE VENTA DE PRUEBAS 001			2 de Junio de 2023 a las 15:29	
Mostrando registros 1 - 2 de 2				Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato de las Oportunidades y se necesite buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No
	La opción de búsqueda básica permite encontrar una Oportunidades con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Descripción Corta) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos de las Oportunidades seleccionadas. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

# Parametrización del módulo Cotizaciones

La parametrización del módulo de Cotizaciones o Pedidos o también conocido como la configuración de Opal Quotes permite definir las características, definir los campos que estarán a la vista y algunos comportamientos que tendrá este módulo del CRM.

Ruta de Acceso: Menú / Administración / Administrador Parámetros / Consultar / "Opalquotes\_config" / Editar

de

= 🔉 🚧 Siesa

# admin admin v Cancelar Guardar

4

#### Administrador Parametros - opalquotes\_config

→ opalquotes\_config (Edición)

	Básico Parametros	
Título de Tarjeta	Subtitulo de Tarjeta	Header de Tarjeta
Cuerpo de Tarjeta	Extra campos en Cuerpo de tarjeta	Texto item cotizado
Filtros de busqueda	Titulo item cotizado	
Campos en tabla de resultados		•
Campos en tabla de resultados historico		
Campos ocultos en carrito		•

Campo	Descripción	Obligatorio
Título de Tarjeta	Este campo permite seleccionar cuál será el dato o campo del ítem que se mostrará en primer lugar en la tarjeta "Más Información" del ítem cuando se visualiza en el catálogo de una cotización o pedido, ya sea en el CRM o en el SFA. Esta configuración determina qué información primaria será visible para los usuarios al explorar los detalles de un ítem en el catálogo de productos o servicios.	No
Subtítulo de Tarjeta	Este campo permite seleccionar cuál será el segundo dato o campo del ítem que se mostrará en la tarjeta "Más Información" del ítem cuando se visualiza en el catálogo de una cotización o pedido, tanto en el CRM como en el SFA.	No
	Esta configuración determina qué información secundaria será visible para los usuarios al explorar los detalles de un ítem en el catálogo de productos o servicios.	
Header de Tarjeta	Este campo permite seleccionar cuál será el tercer dato o campo del ítem que se mostrará en la tarjeta del ítem cuando se visualiza en el catálogo de una cotización o pedido a través del aplicativo móvil SFA.	No

de

Cuerpo de Tarjeta	Este campo permite seleccionar cuál será el dato o el campo del ítem que se mostrará de cuarto en la tarjeta del ítem en que se visualiza en el catálogo de una cotización o pedido del aplicativo móvil SFA.	No
Extra campos en Cuerpo de tarjeta	Este campo permite seleccionar cuales serán otros datos o campos del ítem que se mostrará después del Cuerpo de Tarjeta en la tarjeta del ítem en que se visualiza en el catálogo de una cotización o pedido del aplicativo móvil SFA.	No
Texto ítem cotizado	Este campo permite seleccionar cuáles serán los datos o campos del ítem que se mostrarán después del dato parametrizado en el campo "Título ítem cotizado".	No
Filtros de búsqueda	Este campo le permite al usuario administrador seleccionar cuáles serán los campos por los cuales los usuarios podrán filtrar en el catálogo de una cotización o pedido, para buscar los ítems que se agregarán al carrito.	No
Título ítem cotizado	Este campo permite seleccionar cuál será el dato o el campo del ítem que se mostrará de primero en la información del ítem una vez han sido agregados al carrito de una cotización o pedido, tanto en el CRM como en el SFA.	No
Campos en tabla de resultados	Este campo le permite al usuario administrador seleccionar cuáles serán los campos que aparecerán en el listado del catálogo de una cotización o pedido.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Además de los campos seleccionados, el sistema mostrará la columna "Precio" y "Acciones" que vienen por defecto en el catálogo de una cotización o pedido.	
Campos ocultos en carrito	Este campo permite seleccionar los campos que se agregarán en la cabecera del carrito de un pedido o cotización, pero que no estarán visibles de inmediato para el usuario.	No
	Para acceder a estos campos adicionales, el usuario deberá desplegarlos haciendo clic en una flecha que apunta hacia abajo.	
	Esta funcionalidad permite mostrar información adicional de manera opcional, lo que puede simplificar la vista inicial de la cabecera y mejorar la experiencia del usuario al proporcionar acceso a detalles adicionales cuando sea necesario.	

🗉 o 🏹 Siesa

Administrador Parametros - opalquotes_config		Cancelar Guardar
Cantidad Decimales en Totales	Cantidad Decimales en Existencias	Cantidad Decimales en Descuentos
Muestra Ventana Cantidad	Valor sugerido en Ventana Cantidad	Campos informativos en cabecera
Campos informativos en movimiento	Campos informativos movimiento (Solo Lectura)	Usar campos informativos en movimiento del perfil de ventas
		¿Mostrar movimiento desplegado?
Orden Campos Movimiento Visibles	Orden Campos Movimiento Ocultos	Permite modificar unidad medida Movimiento
		Seleccionar items antes de enviar

Campo	Descripción	Obligatorio
Cantidad Decimales en Totales	Corresponde a la cantidad de decimales que tendrán los valores dinero que se muestran al final de una cotización o pedido y que corresponde al Valor Bruto, descuento, Valor Subtotal, Impuestos y Valor Total.	No
Cantidad Decimales en Existencias	Corresponde a la cantidad de decimales que tendrán la cantidad de ítems en existencia o disponible que se muestran al abrir más información en el catálogo de una cotización o pedido.	No
Cantidad Decimales en Descuentos	Corresponde a la cantidad de decimales que se podrán utilizar en los campos relacionados con descuentos en el carrito de una cotización o pedido.	No
Muestra Ventana Cantidad	Le indica al sistema si en el catálogo de una cotización o pedido, al agregar un ítem al carrito, el sistema debe mostrar una ventana modal donde el usuario podrá indicar la cantidad de ítems.	No
Valor sugerido en Ventana Cantidad	Corresponde a la cantidad de ítems que por defecto el sistema le mostrará al usuario para agregar al carrito de una cotización o pedido, desde la ventana modal ubicada en el catálogo, la cual se activa en el campo explicado anteriormente. IMPORTANTE: Este campo se debe configurar siempre y cuando el campo "Muestra Ventana Cantidad" esté activo.	No
Campos informativos en cabecera	Corresponde a los campos que el sistema le mostrará en la cabecera del carrito de una cotización o pedido.	No

de

у

1

	Estos campos pueden ser solamente informativos o también pueden ser editables, todo depende del campo seleccionado.	
Campos informativos en movimiento	Corresponde a los campos que el sistema le mostrará en los campos ocultos del movimiento de cada ítem agregado en el carrito de una cotización o pedido.	No
	Estos campos pueden ser únicamente informativos o también pueden ser editables, todo depende del campo seleccionado.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Si se activa el check "Usar Campos informativos en movimiento del perfil de venta", entonces el sistema no tomará la parametrización hecha en este campo, sino que la hecha en el perfil de venta.	
Campos informativos en movimiento (Solo Lectura)	Corresponde a los campos que el sistema le mostrará en los campos ocultos del movimiento de cada ítem agregado en el carrito de una cotización o pedido.	No
	Los campos seleccionados aquí, se mostrarán únicamente para lectura del usuario, es decir, que no se podrán editar.	
	<b>IMPORTANTE</b> : Si se activa el check "Usar Campos informativos en movimiento del perfil de venta", entonces el sistema no tomará la parametrización hecha en este campo, sino que la hecha en el perfil de venta.	
Usar campos informativos en movimiento del perfil de ventas	Este campo le indica al sistema que tome la configuración de campo informativos del movimiento de una cotización o pedido que han sido configurados en los campos "Campos informativos en movimiento" y "Campos informativos en movimiento (Solo Lectura)" del perfil de venta.	No
	<b>IMPORTANTE:</b> Si este check se enciende entonces el sistema hará caso omiso a la parametrización hecha en los campos "Campos informativos en movimiento" y "Campos informativos en movimiento (Solo Lectura)" Opalquotes_config.	
¿Mostrar movimiento desplegado?	Este campo le indica al sistema que en el carrito de una Cotización o Pedido siempre deben estar desplegados o visibles los campos ocultos de los ítems agregados que se parametrice en "Orden Campos Movimiento Ocultos".	No
Orden Campos Movimiento	Permite seleccionar cuáles serán los campos que el sistema mostrará	No

Visibles	de forma predeterminada al usuario al configurar cada movimiento o ítem agregado a la cotización o pedido. Por lo general, los campos seleccionados incluyen elementos como Cantidad, Precio, Descuento Manual, Valor Bruto, entre otros. Estos campos son esenciales para la configuración básica de cada ítem en la cotización o pedido.	
Orden Campos Movimiento Ocultos	Este campo permite seleccionar cuáles serán los campos que permanecerán ocultos en el movimiento o detalle de cada ítem agregado al carrito, pero que el usuario podrá visualizar una vez los despliegue. Por lo general, los campos seleccionados incluyen elementos como Motivo, Bodega, Unidad de Negocio, Unidad de Medida, Centro de Costo, Notas, entre otros. Estos campos adicionales proporcionan información detallada y contextual sobre cada ítem	No
Seleccionar ítems antes de enviar	Permite indicarle al sistema si debe habilitar o no un check en cada movimiento o ítem agregado al carrito de una cotización o pedido que preguntará si el ítem será enviado o no al ERP. Si este campo está activo, por defecto el sistema muestra en el movimiento el check "¿Envíar al ERP?" activo, por lo tanto, si no se desea enviar al ERP, este se debe desmarcar	No
Permite modificar unidad medida Movimiento	Este campo permite indicar si el sistema le permitirá a los usuarios modificar la unidad de medida en el movimiento o en cada ítem agregada al carrito de una cotización o pedido. Esto podrá suceder, siempre y cuando el campo "Unidad de Medida" se haya configurado en los campos Orden Campos Movimiento Visibles" o "Orden Campos Movimiento Ocultos".	No

de

= 🔉 🔀 Siesa		🐥 🅠 admin admin 🗸
Administrador Parametros - opalquotes_config		Cancelar Guardar
Consulta Precios UnoEE	Confirmación para añadir item repetido	Moneda (Default)
Permite Modo Escáner	Focus al campo (Modo Escáner)	Activar Geolocalizacion
Consulta Inventario	Muestra Tasa Conversion	Estado Pedido para envio (UnoEE)
Mostrar Tabla del catálogo con filtros avanzados	Mostrar Extensiones al agregar items	Habilitar Importador de Items
Unidad Medida para el Carrito		
0.01 Segundos		Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Consulta Precios UnoEE	Este campo indica que el sistema debe consultar los precios de cada ítem en el catálogo y carrito de las cotizaciones o pedidos al ERP. Es decir que el sistema no tomará los sincronizados en el CRM.	No
Confirmación para añadir item repetido	Permite indicarle al sistema si al momento de agregar un ítem al carrito de una cotización o pedido, pero el ítem ya se había añadido con anterioridad, entonces que el usuario confirme si realmente desea añadirlo o no.	No
Moneda (Default)	Corresponde a la abreviatura del tipo de moneda que se maneja para los valores que corresponde a dinero en el módulo de Cotizaciones o Pedidos. Por lo general, en este campo se configura "COP" haciendo referencia a los pesos colombianos.	No
Permite Modo Escáner	Este campo habilita la funcionalidad de escaneo de ítems utilizando códigos de barras para agregarlos al carrito de una cotización o pedido. Esto significa que los usuarios pueden utilizar un lector de códigos de barras o la cámara de un dispositivo para escanear los códigos de barras de los ítems, lo que agiliza y simplifica el proceso de agregar productos o servicios a una cotización o pedido.	No

de

у

Soporte

	Esta función es especialmente útil en entornos comerciales donde se manejan grandes volúmenes de productos con códigos de barras, ya que reduce los errores y aumenta la eficiencia en la gestión de inventario y ventas.	
Focus al campo (Modo Escáner)	Este campo especifica mediante qué dato el sistema deberá realizar el escaneo por código de barras.	No
	Por ejemplo, si se configura para escanear por referencia, el sistema utilizará el código de barras correspondiente a la referencia de los productos o ítems. Si se elige la descripción, el escaneo se llevará a cabo utilizando la información descriptiva de los productos.	
Activar Geolocalizacion	Este campo le indica al sistema si podrá geolocalizar a los usuarios que creen una cotización o pedido, obteniendo la Latitud y Longitud del usuario al momento de hacer la cotización.	No
	La geolocalización se hace siempre y cuando el usuario tenga activado los permisos de ubicación en el navegador o en el celular para el caso del SFA.	
Intervalo Minutos (Unlock Sending ERP)	Corresponde a la cantidad de minutos que el sistema debe esperar para intentar habilitar nuevamente el envío al ERP de un pedido o cotización en caso de que al momento de enviarlo al ERP, este se quede en estado enviando.	No
Consulta Inventario	Permite seleccionar de qué manera el catálogo del módulo cotizaciones o pedidos debe hacer la consulta del ERP, si es por la cantidad de existencias que tengan los ítem o si es por la disponibilidad que tengas los ítems.	No
Mostrar tasa de conversión	Este campo habilita al usuario administrador para activar el campo denominado "Tasa de conversión" que se encuentra en la cabecera del carrito de un pedido y cotización.	No
	La función de este campo es permitir que los usuarios realicen cotizaciones en una moneda diferente a la estándar, indicando la tasa de conversión al día en que se crea el registro.	
	Esta tasa de conversión se utiliza cuando el sistema envía el pedido al ERP, lo que permite que el sistema realice automáticamente la conversión de pesos (o la moneda estándar) a la moneda especificada en la cotización. Esto es especialmente útil para empresas que operan en múltiples monedas y necesitan brindar a sus clientes la flexibilidad	

de

	de cotizar y procesar pedidos en monedas diferentes.	
Estado Pedido para envío (UnoEE)	<ul> <li>Permite seleccionar cuál será el estado del pedido con el que se enviará al ERP, una vez esta acción se ejecute. Los estados disponibles son:</li> <li>Aprobado</li> <li>Elaboración</li> </ul>	No
Mostrar Tabla del catálogo con filtros avanzados	Este campo activa en el catálogo de una cotización o pedido la opción la pestaña llamada "Histórico" que le permitirá a los usuarios ver cuales son los ítems que se han agregado a las cotizaciones o pedidos asociados al cliente o lead a lo largo de cierta cantidad de tiempo.	No
Mostrar Extensiones al agregar Items	Permite indicarle al sistema si desde la ventana modal donde se selecciona la cantidad de ítems a agregar en el carrito, el sistema habilitará una pestaña llamada "Extensiones" que le permitirá a los usuarios seleccionar una de las extensiones que pueda llegar a tener un ítem para ser añadidas al carrito.	No
	tener activo el campo "Muestra Ventana Cantidad".	
Habilitar Importador de Ítems	Corresponde a la activación de la importación de ítems desde el carrito de una cotización o pedido, la cual permite importar por medio de un archivo CSV los ítems que se añadirán al carrito con su respectiva información.	No

### Módulo de Cotizaciones o Pedidos

El módulo de Cotizaciones o Pedidos le permite a las empresas crear, gestionar y dar seguimiento a cotizaciones y pedidos de productos o servicios para sus clientes y clientes potenciales. Este módulo va permitir envíar los pedidos creados al ERP.

Es importante resaltar que los datos básicos de módulo pueden ser modificado por el módulo Estudio, que permite agregar más campos, editar los existentes, modificar las opciones de los campos de listas desplegables y cambiar las diferentes vistas.

de

==	Menú	8	
Buse	ar opcion de menú		
*	HOME		
8	ADMINISTRACIÓN	>	
	CLIENTES	>	
<u>8</u> +	CLIENTES POTENCIALES	>	
**	CONTACTOS	>	
	OPORTUNIDADES	>	
÷	COTIZACIONES	~	
	CREAR		
	CONSULTAR		
	INVENTARIO		
Ê	Calendario	>	
**	POR	>	

Ruta de Acceso: Menú / Cotizaciones / Crear / Datos básicos

= 9 🎽 Siesa			🐥 🅼 admin admin v
Crear Cotizaciones			Guardar y Continuar Guardar Cancelar
Datos básicos Catalogo Carrito			
Facturar a			Despachar a
•	۹	i	
Cliente Potencial			Orden de Compra
	•	۹	
Notas Pedido			Propietario
			▼ α
034 Begundos			- Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Facturar a	Corresponde al tercero cliente o sucursal a la cual se le va a facturar o generar el pedido. Este campo permite seleccionar un tercero cliente o sucursal de cliente que previamente se sincronizaron del ERP al CRM.	No
	IMPORTANTE: Si se selecciona una sucursal en este campo, entonces	

CRM	-	Proceso	de	Formación	Consultores	у	Soporte
Pág.: 133 de 150							

	el sistema tendrá la capacidad de notificar si se encuentra bloqueado por algún motivo. Además, el sistema en el botón de más información mostrará el análisis del cliente por medio de una consulta en línea al ERP.	
Despachar a	Corresponde a la sucursal o tercero cliente que tiene la información del punto de envío o el punto donde se debe despachar el pedido a crear. Este campo automáticamente selecciona la misma sucursal o tercero una vez se ha parametrizado el campo "Facturar a", sin embargo, este se puede modificar manualmente. IMPORTANTE: Se recomienda que en este campo se seleccione la misma sucursal o tercero cliente que se parametriza en "Facturar a" para evitar errores.	No
Cliente Potencial	Permite seleccionar un cliente potencial, lead o prospecto que previamente ha sido creado en el CRM, con el objetivo de crear una cotización a nombre de ese cliente potencial.	No
Orden de Compra	Permite escribir el consecutivo de una orden de compra ya existente en el ERP.	No
Notas Pedido	Corresponden a las observaciones, consideraciones o anotaciones que son necesarias para poder comprometer, facturar y despachar el pedido a crear.	No
Propietario	Permite seleccionar un usuario del CRM que figura en el sistema como propietario o dueño de la cotización o pedido en creación. <b>IMPORTANTE:</b> El sistema por defecto seleccionará como propietario al usuario que está creando la cotización o pedido, sin embargo, esta información se puede cambiar.	No

**IMPORTANTE:** Los campos presentados y explicados anteriormente corresponden a los campos que el sistema trae por defecto en el estándar del CRM, sin embargo, esta interfaz puede ser modificada a nivel de orden, etiquetas y con nueva información por medio del módulo Estudio.

Ruta de Acceso: Menú / Cotizaciones / Crear / Catalogo

de

= Q 🌠 Siesa	a	🐥 🅠 admin admin v
Crear Cotizaciones		Guardar y Continuar Guardar Cancelar
Datos básicos Catalogo	Carrito	
Referencia	Descripció	Búsqueda Histórico Lista Precios Butcorr Limpier Filtros
Referencia <b>Y</b>	Descripción	Precio
		Sin datos
10 25 50 100		Página 1 de 1 (D items) < 1 >
0.35 Segundos		Siesa

El catálogo del módulo Cotizaciones o Pedidos va permitir buscar los ítems previamente sincronizados del ERP al CRM para posteriormente ver información como por ejemplo precios, existencias y la foto del ítem sincronizada, para que por último se agregue el ítem o no al carrito de la Cotización o Pedido.

Es importante resaltar que los filtros y el listado de la búsqueda o el histórico son parametrizables y se explican en el capítulo "<u>Parametrización del módulo Cotizaciones</u>".

= 9 🏹 Siesa				🌲 🅠 edmin admin ~
Crear Cotizaciones				Guardar y Continuar Guardar Cancelar
Datos básicos Catalogo <b>Carrito</b>				
Tipo Documento UnoEE	Lista Precios		Fecha de Entrega	
·	GENERAL	× <del>*</del>		
Centro de Operación	Bodega		Condición de Pago	
·		*		•
Punto Envio	Motivo		Unidad de Negocio	
·		*		*
Vendedor				
·				
			Itame	0
			Cant. Total	0 -
			Valor Bruto	0
			Descuentos	0
			Valor Subtotal	0
			Impuestos	0
			Valor Total	0

Ruta de Acceso: Menú / Cotizaciones / Crear / Carrito

El carrito de una Cotización o Pedido permitirá configurar los datos generales del pedido o cotización. El carrito está dividido en 3 secciones, la primera es la cabecera que permite seleccionar información como el tipo de documento, punto de envío, lista de precio, fecha de entrega, entre otros.

lipo Documento (	UnoEE		Lista Precios		Fecha de Entrega	
PEDIDO DE VEN	ITA	× •	GENERAL	× •		
Centro de Operac	sión		Bodega		Condición de Pago	
MEDELLIN.		× *	BODEGA PRINCIPAL	× *	030 - CREDITO 30 DIAS	× *
Punto Envio			Motivo		Unidad de Negocio	
ZAMBRANO FEF	RIA ELIANA	× *	Ventas	× •	PRINCIPAL / ADMINISTRACION	× •
Contacto	ELIANA ZAMBRANO					
Dirección	CL 69B 24 10					
Ciudad	Barranquilla					
Telefono	9999999					
Correo	ezambrano@zeustecnologia.com					
/endedor						
ZAMBRANO FER	RIA ELIANA	× *				

El segundo son las líneas de cada ítem agregado, con su respectiva información que previamente fue parametrizada, como por ejemplo, referencia, cantidad, descuento manual, precio, etc.

0000033 Referencia: 0000033	Practice (28,000)	Cantidad 1	Valor Total	Dacto Manual 0 🕂 🗑	0 î v
outour .	1000 (20,000)				
201999	26,000		40999		
0000033 Referencia: 0000033		Cantidad 1		0 +	0 i v
Subtotal	Precio (26,000)		Valor Total		
35,999	26,000		35,999		

El tercero es la sección de la totalización, donde el sistema mostrará la cantidad total de ítems agregados, la cantidad total, el valor bruto total, el total de descuentos, el valor del Subtotal, el valor de los impuestos y el Valor Total.

Items Cant. Total	2	•
Valor Bruto	52,000	
Descuentos	0	
Valor Subtotal	52,000	
Impuestos	9,880	
Valor Total	71,880	
10 Reports		Siesa

Por último, todo lo referente al Carrito de una Cotización o Pedido se comporta y varía visualmente de acuerdo a la parametrización realizada y explicada en los capítulos "<u>Parametrización del Perfil de Venta</u>" y "<u>Parametrización del módulo Cotizaciones</u>".

Ruta de Acceso: Menú /	Cotizaciones /	Inventario
------------------------	----------------	------------

= 🛛 🏹 Siesa			🐥 🅠 admin admin v
Consulta de inventario			
Código	Referencia	Descripción	Bodega
Centro de operación           Filtrar         Limpiar         Exportar	Lista de precio	• Plan 1	Criterio 1     Seleccione Un Criterio
Código Y Desa	oripción ~ Referencia	V Bodega V Precio	V Disponibilidad V Existencia V Comprov

#### Ruta de Acceso: Menú / Cotizaciones / Consultar

Cotizaciones					🕼 Actualización Masiva 🛛 🕂 Nu	uevo
		Búsqueda ba	ásica			
Nombre		Facturar a		Despachar a		_
		Digite información	- Q	Digite información	•	0
Cliente Potencial		Orden de Compra		Mis Elementos		
Digite información	- (	2				
Buscar Limp	ar Ordenar por					
Buscar Limp	e Facturar a	Despachar a	Notas Pedido	Documento ERP	^ Fecha de creación	
Buscar Limp	ar Ordenar por e Facturar a ZAMBRANO FERIA ELIANA	Despachar a ZAMBRANO FERIA ELIANA	Notas Pedido	Documento ERP	* Fecha de creación 7 de Junio de 2023 a las 12:49	
Buscar         Limp           →         Acción           Nombr            ✓         COT-6           ✓         COT-4	ar Ordenar por e Facturar a ZAMBRANO FERIA ELIANA Nikol SAS Prueba	Despachar a ZAMBRANO FERIA ELIANA Nikol SAS Prueba	Notas Pedido	Documento ERP	<ul> <li>Fecha de creación</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:49</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:46</li> </ul>	
Buscar         Limp           •         Acción •           Nombr         Ø         COT-6           Ø         COT-4           Ø         COT-1(	ar Crdenar por Facturar a ZAMBRANO FERIA ELIANA Nikol SAS Prueba GOMEZ POLO MANUEL ALEXANDER	Despachar a ZAMBRANO FERIA ELIANA Nikol SAS Prueba GOMEZ POLO MANUEL ALEXANDER	Notas Pedido FHGFHFG	Documento ERP	<ul> <li>Fecha de creación</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:49</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:46</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:52</li> </ul>	
Buscar Limp	ar Ordenar por Facturar a ZAMBRANO FERIA ELIANA Nikol SAS Prueba GOMEZ POLO MANUEL ALEXANDER Nikol SAS Prueba	Despachar a ZAMBRANO FERIA ELIANA Nikol SAS Prueba GOMEZ POLO MANUEL ALEXANDER Nikol SAS Prueba	Notas Pedido FHGFHFG	Documento ERP	<ul> <li>Fecha de creación</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:49</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:46</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:52</li> <li>7 de Junio de 2023 a las 12:53</li> </ul>	

Campo	Descripción	Obligatorio
Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato de las Cotizaciones y se necesite buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros. La opción de búsqueda básica permite encontrar una cotización o pedido con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Nombre) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.	No
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos de las Cotizaciones o Pedidos seleccionados. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

# Módulo de Calendario

El módulo Calendario le va a permitir a los usuarios gestionar y organizar sus citas, eventos, tareas y actividades relacionadas con clientes y prospectos. Este módulo es esencial para ayudar a las organizaciones a mantener un seguimiento efectivo de sus interacciones con los clientes y garantizar una gestión eficiente de su tiempo y recursos

Es importante resaltar que este módulo puede ser modificado por el módulo Estudio, que permite agregar más campos, editar los existentes, modificar las opciones de los campos de listas desplegables y cambiar las diferentes vistas.

📰 Menú 😣
Buscar opcion de menú
Vistos Recientemente
者 номе
administración >
. CLIENTES >
LISTADO DE ACTIVIDADES
CALENDARIO
IMPORTAR EVENTOS DESDE GOOGLE CALENDAR
DESHABILITAR SINCRONIZACIÓN DE GOOGLE CALENDAR
IMPORTAR EVENTOS DESDE OFFICE365
DESHABILITAR SINCRONIZACIÓN DE OFFICE365
🕹 ITEMS >

#### Ruta de Acceso: Menú / Calendario / Listado de actividades

= o 🏳 Siesa				admin admin v
Calendario				Actualización Masiva + Nuevo
	Búsqu	leda básica		
Asunto	Estado		Inicia = VYYY-	MM-DD
			Termina = YYYY-	-MM-DD
Тро	Lugar	( 	Mis Elementos	
Buscar Limpiar				
□      Acción      Ordenar por				
Asunto	Estado Inicia	Termina	Tipo L	ugar Relacionado con
SD - PRUEBA 001	No Iniciada 15 de Junio de 2023 a las 14:14	15 de Junio de 2023 a las 14:14	Reunión (	Cali
SD - PRUEBA 002	En Proceso 15 de Junio de 2023 a las 14:18	15 de Junio de 2023 a las 14:18	Llamadas (	CALI Francisco Gonzales

Cam	ро	Descripción				Obligatorio	
CRM Pág.: 139 de 15	- 50	Proceso	de	Formación	Consultores	У	Soporte

Opciones de búsqueda	Permite hacer búsquedas, cuando se conoce algún dato del listado de actividades y se necesite buscar ese registro sin necesidad de ver toda la lista de registros.	No
	La opción de búsqueda básica permite encontrar una actividad con base en la definición de información básica del registro (por ejemplo: Asunto) y la opción de búsqueda avanzada permite encontrar un contacto con información más detallada.	
Botón acciones	Al seleccionar con el check de forma simultánea o individual los registros, el botón acciones permite eliminar y exportar de manera básica o completa los registros en un archivo de Excel.	Si
Botón editar (Lápiz)	Esta opción permite modificar los datos de la actividad seleccionada. Al hacer click en esta opción el sistema redirecciona al usuario a la vista de edición del módulo.	Si

### Ruta de Acceso: Menú / Calendario / Listado de actividades / Nuevo / Información básica

= 🛛 🌠 Siesa			🔔 🏼 🌆 admin admin v
Crear Calendario			Cancelar Guardar
→ Calendario (Creación) → C	Calendario → Calendario (Creación)	sica Invitados	
Asunto	Descripción	Inicia 2023-09-06 10:02	Termina
Tipo (Reunión -	Asignado a admin admin 🗙 🗸 Q	Lugar	Estado
Módulo relacionado	Registro relacionado	Recordatorio	Reunión en línea
0.3 Segundos			Siesa

Campo	Descripción	Obligatorio
Asunto	Corresponde al asunto, objetivo o finalidad expresada resumidamente que tendrá la actividad a crear en el calendario.	Si
Descripción	Permite indicar consideraciones o una descripción larga sobre lo que se tratará la actividad a crear.	No

Inicia	Permite seleccionar la fecha en la que iniciará la actividad a crear en el calendario. Por defecto el sistema seleccionará la fecha en la que se está creando la actividad.	No
Termina	Permite seleccionar la fecha en la que termina la actividad a crear en el calendario. Por defecto el sistema seleccionará la fecha en la que se está creando la actividad.	No
Tipo	Le permite al usuario seleccionar el tipo de actividad que se va a crear. Las actividades disponibles son: Reunión Llamada Gestión	No
	<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que la compañía maneje otros tipos de etapas, se pueden agregar editando la lista llamada "scheduler_event_type_list" desde el módulo de Estudio.	
Asignado a	Permite seleccionar un usuario CRM al cual se le asignará la actividad para que la realice.	No
Lugar	Corresponde al lugar donde se llevará a cabo la llamada, gestión o reunión a crear. Generalmente los lugares son en alguna oficina, alguna plataforma, etc.	No
Estado	Corresponde al estado en el que se encuentra la actividad. Los estados disponibles son: <ul> <li>No iniciada</li> <li>En proceso</li> <li>Realizada</li> <li>No realizada</li> <li>Asignada</li> </ul>	No
Módulo relacionado	Permite seleccionar uno de los módulos relacionados como uno a muchos que se han creado desde el código del sistema para indicar con qué módulo está relacionada la actividad.	No
Registro relacionado	Posterior a seleccionar el módulo relacionado, el sistema va a permitir seleccionar un registro que pertenece en dicho módulo, con el fin de indicar con exactitud qué cliente está involucrado.	No

Recordatorio	Permite seleccionar con cuánto tiempo de anticipo el sistema le debe recordar al usuario asignado que debe realizar la actividad. Algunas de las opciones son: Nunca 5 minutos antes 10 minutos antes 7 días antes	No
Reunión en línea	Permite indicar si la reunión o actividad a crear será en línea o virtual.	No

### Ruta de Acceso: Menú / Calendario / Listado de actividades / Nuevo / Invitados

= o 🌠 Siesa			🐥 🅠 🚛 admin admin v
Crear Calendario			Cancelar Guardar
→ Calendario (Creación) →	Calendario    Calendario (Creaci	ón)	
	Informa	ción básica Invitados	
Modulo	Relacionado	Estado	
~ ~ ~			Agregar

Campo	Descripción	Obligatorio
Módulo	Permite seleccionar uno de los módulos relacionados como uno a muchos que se han creado desde el código del sistema para indicar de qué módulo son los registros invitados a la actividad.	No
Relacionado	Posterior a seleccionar el módulo relacionado, el sistema va a permitir seleccionar un registro que pertenece en dicho módulo, con el fin de indicar con exactitud qué cliente, lead o contacto está invitado	No
Estado	El sistema indica si la invitación es aceptada o no	No

### Ruta de Acceso: Menú / Calendario / Calendario

En la interfaz del Calendario el sistema proporciona una vista visual que le permite a los usuarios ver las diferentes actividades creadas y asignadas a los diferentes usuarios en función de días, semanas o meses del año.

admin admin ~
× ~
SEMANA *
sáb
9

### Parametrización del módulo de Calendario

La parametrización del módulo de Calendario le permite a los usuarios personalizar cómo se va a comportar el Calendario respecto a los permisos de confirmación de actividades, entre otras cosas.

**Ruta de Acceso:** Menú / Administración / Administrador de parámetros / Consultar / "Opalutiles\_config" / Editar / Parámetros

### ≡ α <mark>Z</mark> Siesa

= q 🎽 Siesa	🐥 🌆 admin admin v	
Administrador Parametros - opalutiles_config	Cancelar Guardar	
Básico Parametros		
Usuarios Permiso (Confirmacion Actividad)  Usuarios Permiso (Confirmacion Actividad)	Mostrar Boton a (Confirmacion Actividad)	
	Deita días	
	\$	
Opción de Réunion Zoom		
GIT Regundos	Siesa	
Campo	Descripción	Obligatorio
--	---	-------------
Usuarios Permiso (Confirmación Actividad)	Permite seleccionar uno o varios usuarios CRM que tendrán permisos de confirmar las actividades creadas.	No
Mostrar Botón a (Confirmación Actividad)	<ul> <li>Permite indicar a qué usuarios se les mostrará el botón de confirmación de actividad en el detalle de las actividades creadas. Las opciones disponibles son:</li> <li>Todos: Le permite ver el botón de confirmación a todos los usuarios del CRM.</li> <li>Creador: Le permite ver el botón de confirmación únicamente al usuario que creó la actividad</li> <li>Propietario: Le permite ver el botón de confirmación de confirmación únicamente al propietario o al usuario asignado a la actividad</li> </ul>	No
Lista de Botones Activos	<ul> <li>Permite seleccionar cuáles serán los botones que los usuarios tendrán disponibles en el detalle de cada actividad. Algunos de los botones son:</li> <li>Confirmar</li> <li>Check in</li> <li>Check out</li> </ul>	No

# **Corrección y Evolucion del Presente Manual**

**IMPORTANTE**: Para lograr el objetivo de convertir el presente documento en la mano derecha de los ejecutivos de implementación y soporte, es necesario que las recomendaciones, inconsistencias y errores detectados al colocar el manual en práctica sean reportados de inmediato al área de gestión de conocimiento en cabeza de la Sra. Nicol Enriquez Rivera - <u>nnenriquezr@siesa.com</u> Analista Funcional y Carlos Jhirnson Correa <u>carlos.correa@siesa.com</u> Director de Operaciones.

Hacemos énfasis en los siguientes asuntos a notificar:

- 1. Errores de Procedimientos en el manual
- 2. Errores en el CRM
- 3. Incluir más ejemplos sobre temas específicos
- 4. Requerimientos solicitados por clientes que puedan ser incluidos en el producto

Con las notificaciones anteriores se actualizará el presente manual y se programará desarrollos para el producto.

# Anexo 1: QUERY SERVICE - Prestación del Servicio de Consultas al ERP

#### ¿Qué es el Query Services?

Query Service es un servicio HTTP que funciona como una interfaz de conexión de software entre aplicaciones desarrollada por SIESA DIGITAL. Query Services evita hacer conexiones directas de los aplicativos eCOMMERCE y CRM a las bases de datos de los aplicativos SIESA ERP, brindándonos total eficiencia y seguridad como si estuviéramos conectados directamente a la base de datos del ERP.



# **Beneficios de Query Services**

- 1. Solo aplica para consultas de lectura tanto a tablas como a procedimientos almacenados.
- 2. Alta flexibilidad en el desarrollo de las consultas
- 3. La conexión entre servidores es cifrada
- 4. Evita la creación y/o mantenimiento de VPN
- 5. El volumen de datos a manejar de manera estable es superior a los que maneja el Web Services
- Las respuestas a las consultas con Query Services son mucho más rápidas que las establecidas vía Web Services

# Consideraciones Previas a la Instalación de Query Services

- 1. Query Services puede ser instalado en Servidores con Sistemas Operativos Linux o Windows
- 2. Query Services puede ser instalado en Servidores Dedicados o VPS
- 3. Query Services puede correr en la misma máquina donde corre el CRM

- 4. Query Services solo aplica para conexiones donde el ERP se encuentra en la infraestructura del cliente o compañía, en otras palabras, conexiones entre la nube de SIESA y los servidores del cliente alojados en su propia infraestructura.
- 5. La compañía deberá crear / suministrar un usuario de base de datos son para consultas de lectura a la base de datos del ERP

### La Seguridad en Conexiones Basadas en Query Services

Las conexiones vía Query Services, cuentan con una capa de encriptación de datos HMAC 256, que hace que solo la puedan utilizar quienes conozcan la llave de integración, en este caso, las aplicaciones de SIESA DIGITAL. En términos técnicos HMAC 256 se define de la siguiente manera:

<u>HMACSHA256</u> es un tipo de algoritmo hash con clave que se construye a partir de la función hash SHA-256 y se utiliza como un código de autentificación de mensajes (MAC) basado en hash (HMAC). El proceso HMAC combina una clave secreta con los datos del mensaje, aplica un algoritmo hash al resultado con la función hash, combina ese valor hash con la clave secreta y, a continuación, aplica la función hash por segunda vez. El hash de salida tiene una longitud de 256 bits.

Un HMAC se puede usar para determinar si se ha alterado un mensaje enviado a través de un canal no seguro, siempre que el remitente y el receptor compartan una clave secreta. El remitente calcula el valor hash de los datos originales y envía los datos originales y el valor hash como un solo mensaje. El receptor vuelve a calcular el valor hash del mensaje recibido y comprueba que el HMAC calculado coincide con el HMAC transmitido.

Cualquier cambio en los datos o en el valor hash produce una falta de coincidencia, ya que el conocimiento de la clave secreta es necesario para cambiar el mensaje y reproducir el valor hash correcto. Por lo tanto, si los valores hash originales y calculados coinciden, el mensaje se autentica.

<u>HMACSHA256</u> acepta claves de cualquier tamaño y genera una secuencia hash de 256 bits de longitud.

Es importante tener en cuenta que la llave de encriptación cambia en razón a la fecha o en otras palabras a diario y como mencionamos anteriormente, solo aplica para conexiones de lectura o Select en tablas y procedimientos almacenados.

#### Proceso de Instalación de Query Services

El proceso de instalación sucede de la siguiente forma una vez se ha formalizado el proyecto en consultoría:

1. El consultor del proyecto debe solicitar a la compañía los datos de un contacto técnico del área de sistemas y las credenciales de conexión a la base de datos del ERP, tanto para la instancia de prueba

de

У

como para la instancia de producción. (Lo anterior, si y sólo si, si los datos de conexión no fueron adquiridos en el proceso comercial del CRM)

- 2. Posteriormente, el consultor debe montar un ticket al área de Infraestructura de SIESA DIGITAL para que se realice la instalación del Query Services en la infraestructura del cliente.
- 3. Infraestructura de SIESA DIGITAL accede a la máquina del cliente donde se realizará la instalación
- 4. Infraestructura de SIESA DIGITAL parametriza la conexión y la llave de encriptación en el producto de SIESA DIGITAL y realiza las pruebas de conectividad
- 5. Infraestructura de SIESA DIGITAL notifica al consultor para que haga todas las pruebas pertinentes y avance con la parametrización del producto.

#### Soporte a las conexiones Query Services

El soporte para garantizar el buen funcionamiento del Query Services es prestado por el área de SOPORTE DE SIESA DIGITAL a través de los canales que se ha dispuesto para tal propósito:

#### PÁGINA DE CONTACTO: http://portalverticales.siesa.com/#/login



### Grupo de Telegram

La compañía es inscrita en el grupo de telegram de soporte de SIESA DIGITAL en el momento en el que el cliente pasa de consultoría a soporte.

IMPORTANTE: Es de tener en cuenta que la operación del Query Services corre sobre la infraestructura de la compañía, por lo tanto, la buena salud del canal de internet, los sistemas de seguridad y la estabilidad de los servidores relacionados dentro de la infraestructura del cliente, son temas ajenos al soporte de Query Services.