

Cientes

- Definición de Cientes

Definición de Clientes

CRM > Gestión de Clientes > Configuración

Antes de comenzar a trabajar en este módulo de Gestión Comercial, se debe realizar una configuración previa según el modelo de negocio.

1. Atributos del cliente

Para crear o editar un nuevo Atributo, se ingresa el Nombre del Atributo, se selecciona un tipo (valores de sistemas para captar datos) y el check de **múltiple** para y se hace clic en el botón "**Crear**" o "**Guardar**".

image.png

2. Canal

En esta sección se crean y guardan los Canales de Comercialización que corresponden a cada prospecto/cliente.

Para crear o editar nuevo Canal se ingresa el Nombre, una breve Descripción y se hace clic en el botón "**Crear**" o "**Guardar**".

Tener un valor por defecto te ayudará a identificar los registros que ingresan sin aún tener una evaluación y segmentación.

image.png

3. Segmentación de negocio

En esta sección se crean y guardan las Segmentaciones que corresponden a cada prospecto/cliente.

Para crear o editar una nueva Segmentación se ingresa el Nombre, una breve Descripción y se hace clic en el botón "**Crear**" o "**Guardar**".

El **Color** (opciones) que le asigne a un segmento te ayudará a identificarlo en las gráficas.

Tener un Check **por defecto** te ayudará a identificar los registros que ingresan sin aún tener una evaluación y segmentación.

image.png

4. Niveles de potencialidad

Para crear o editar un nuevo Nivel, se ingresa el Nombre, una breve descripción, se selecciona un tipo (prospecto o clientes) y se hace clic en el botón "**Crear**" o "**Guardar**".

image.png