

Definición de Prospectos

CRM > Gestión de Clientes > Prospectos

La Sección para la gestión de prospectos (potenciales clientes) es un componente esencial de un sistema de gestión de clientes, diseñado para facilitar la administración e identificación de los potenciales clientes de una empresa.

Esta sección permite:

- 1. Creación de clientes y prospectos:**
 - Registrar datos básicos como nombre, dirección, teléfono, correo electrónico y detalles de contacto.
 - Diferenciar entre clientes actuales (que ya han realizado compras) y prospectos (potenciales clientes).
- 2. Segmentación y categorización:**
 - Clasificar contactos por categorías, como tipo de cliente (empresa o individual), industria, ubicación geográfica o nivel de interés.
 - Asignar etiquetas o tags para facilitar la identificación y el seguimiento.
- 3. Historial de interacciones:**
 - Registrar y almacenar un historial de comunicaciones, como llamadas, correos electrónicos, reuniones o visitas.
 - Permitir la gestión de notas y comentarios para un seguimiento personalizado.
- 4. Gestión de oportunidades comerciales:**
 - Identificar y registrar oportunidades de venta asociadas a cada cliente o prospecto.
 - Establecer etapas del proceso de venta (pipeline) para monitorear el avance de cada oportunidad.
- 5. Integración con marketing y ventas:**
 - Vincular el módulo con campañas de marketing para captar prospectos y convertirlos en clientes.
 - Facilitar la creación de cotizaciones, pedidos y facturas directamente desde el perfil del cliente.
- 6. Análisis y reportes:**
 - Generar informes sobre el comportamiento de clientes y prospectos, como frecuencia de compra, valor de ventas o nivel de engagement.
 - Identificar tendencias y oportunidades de mejora en la gestión comercial.
- 7. Automatización y recordatorios:**
 - Programar tareas y recordatorios para seguimientos periódicos.
 - Automatizar flujos de trabajo, como envío de correos o notificaciones.

En resumen, este módulo centraliza toda la información necesaria para gestionar eficientemente los prospectos, asegurando que estén correctamente segmentados, actualizados y disponibles

para su primera venta.

Revision #1

Created 12 March 2025 16:09:23 by Cristina Lorenzo

Updated 12 March 2025 16:09:23 by Cristina Lorenzo