

# 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 #2

Created 11 March 2025 04:25:20 by Cristina Lorenzo

Updated 11 March 2025 04:31:40 by Cristina Lorenzo