

Proceso de Compra de Usados Garantizados

Guía de Usuario – Enero 2023



ÍNDICE

01. OmniCanal

- 01.a** OmniCanal para Lightning Experience
- 01.b** Usar OmniCanal

02. Candidatos

- 02.a** Nociones generales del objeto

03. Cuentas personales

- 03.a** Nociones generales del objeto

04. Oportunidades

- 04.a** Nociones generales del objeto

05. Pedidos

- 05.a** Nociones generales del objeto

06. Casos de uso Origen: Canales digitales

- 06.a** Lead
- 06.b** Oportunidades
- 06.c** Cotizar unidad
- 06.d** Peritar unidad
- 06.e** Pedido

Origen: Canal presencial

- 06.f** Cliente existente
- 06.g** Crear oportunidad
- 06.h** Cliente nuevo

01. omniCanal

01.a OmniCanal para Lightning Experience

01.b Usar OmniCanal

01.a OmniCanal para Lightning Experience

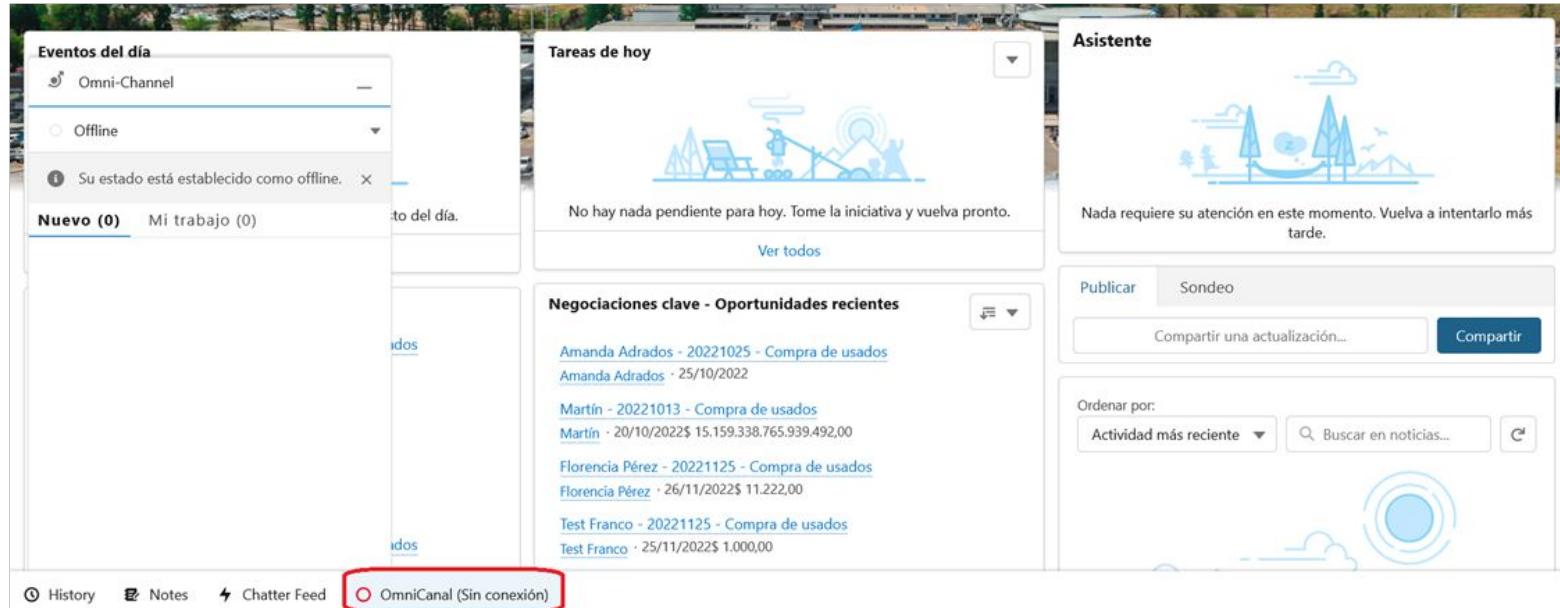
OmniCanal es un enrutador de trabajo que permite a las empresas distribuir y asignar tareas a los agentes de atención al cliente de manera más eficiente.

Con OmniCanal, las empresas pueden establecer reglas para enrutar los trabajos a los agentes adecuados en función de factores como el proceso, la ubicación geográfica, el tipo de problema o la experiencia del agente. De esta manera, las empresas pueden asegurarse de que cada trabajo se atienda de manera eficiente y que los clientes reciban un servicio de alta calidad.

OmniCanal es especialmente útil para las empresas que tienen un gran volumen de trabajos y necesitan distribuir eficientemente esos trabajos entre un equipo de agentes.

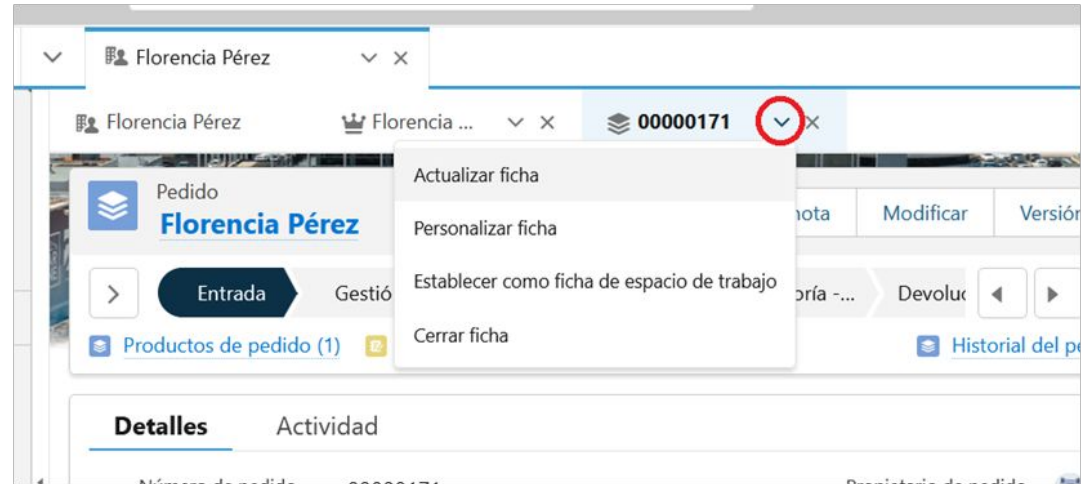
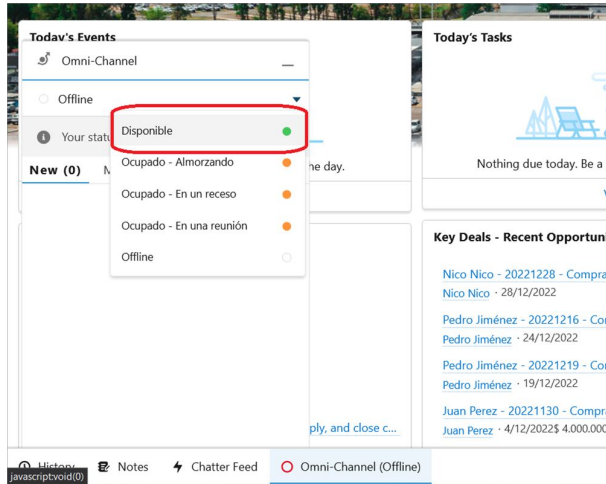
01.b Usar OmniCanal

Comenzar a usar OmniCanal es sencillo. Para ello es necesario dar clic a la opción “OmniCanal” desde la barra de utilidades:



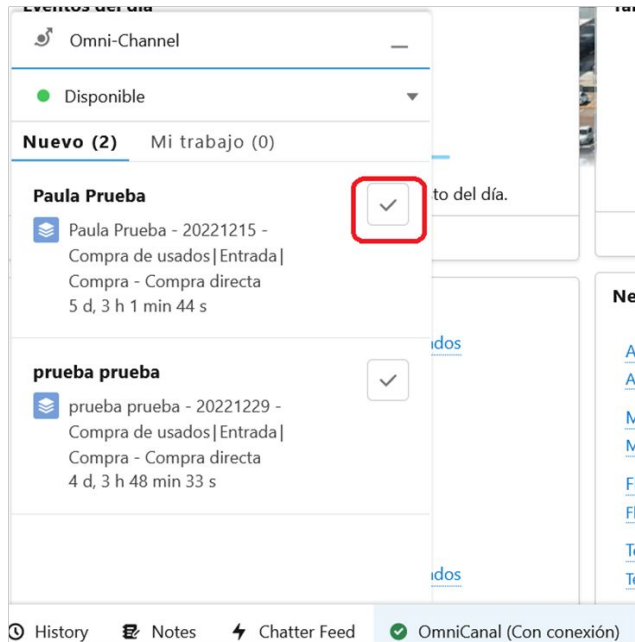
01.b Usar OmniCanal

Y luego poner nuestro estado como **Disponible**:



01.b Usar OmniCanal

Una vez realizado, comenzarán a llegar Candidatos o Pedidos (según el perfil que tengamos configurado) que se encuentran disponibles para tomar:



01.b Usar OmniCanal

Una vez que hayamos tomado el registro, ninguna otra persona lo tendrá disponible. A su vez, la acción de tomarlo abrirá una ficha con la pantalla principal del registro:

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. At the top, there's a header with 'Inicio' and a search bar containing '00000180'. Below this, a navigation bar shows the current state 'Entrada' (Entry) and other stages like 'Gestión', 'En Espera Conf...', 'Entrega Vehícul...', 'Gestoría - Admi...', 'Devolución de ...', 'En Traco', 'Observado en T...', and 'Cerrado'. A button '✓ Marcar Estado como completado(a)' is visible.

On the left, a sidebar menu includes 'Omni-Channel' and 'Disponibles'. Under 'Nuevo (1) Mi trabajo (1)', there's a list item 'prueba prueba' with a checkmark icon. Below it, a detailed entry for 'prueba prueba - 20221229 - Compra de usados [Entrada]' is shown, including 'Compra - Compra directa' and a timestamp '4 d, 3 h 50 min 14 s'.

The main area displays a table of order details for 'Franco Bogado' (Propietario de pedido). The table includes the following information:

Propietario de pedido	Estado
Franco Bogado	Entrada
Cantidad de pedido	\$ 20.000,00
Tipo de pedido	Compra
Origen del Candidato	
Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
Asesor Comercial	
Administrativo	
Gestor externo	

02. **candidatos**

02.a Nociones generales del objeto

02.b Detalles de un Candidato

02.a Nociones generales del objeto

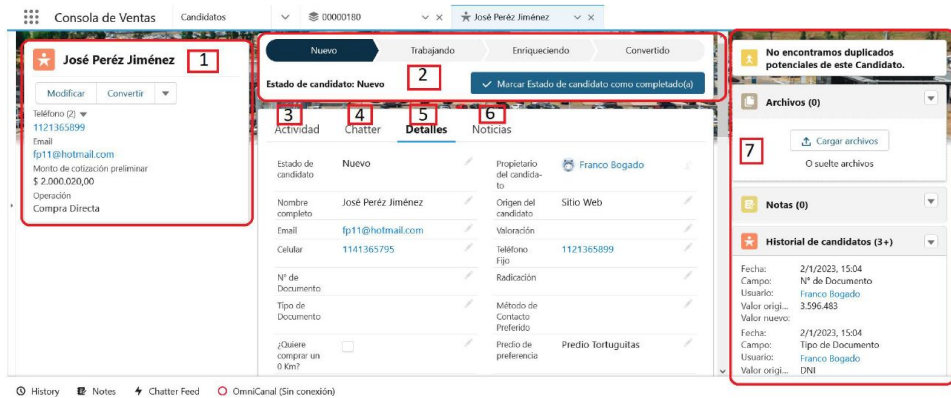
Los Candidatos (también llamados “Leads” o “Prospectos”) son personas y/o compañías identificadas como clientes potenciales. En otros términos, en Salesforce, los Leads representan a un **cliente no calificado** en una fase temprana del proceso de ventas.

Aunque hayan expresado su interés en lo que se le ofrece o en el caso de que la compañía haya determinado que debe ser contactado, lo que los identifica es que necesitan un tratamiento adicional para determinar si es posible convertirlo en una oportunidad.

Este tipo de cliente potencial puede llevar a una oportunidad o acuerdo, o puede que no; simplemente no lo sabe todavía por qué no lo ha calificado aún.

La calificación, los criterios que se empleen, determina la conversión o no del Lead.

02.b Detalles de un Candidato



En la hoja siguiente se ve el cuadro más grande

Al acceder a un Candidato rápidamente podrá ver:

1. Información básica sobre el Candidato;
2. Su estado;
3. La actividad realizada sobre ese Candidato
4. Acceso a Chatter para poder interactuar acerca del registro;
5. En Detalle podrá ver toda la información presente sobre el registro y agregar la que vaya obteniendo;
6. Noticias acerca de ese candidato -si es que la información del registro permite encontrar alguna en la web;
7. Los registros relacionados con el Candidato (archivos y notas, etc.), y el historial del mismo.

02.b Detalles de un Candidato

Consola de Ventas Candidatos 00000180 José Pérez Jiménez

José Pérez Jiménez 1

Modificar Convertir

Teléfono (2)
1121365899
Email
fp11@hotmail.com
Monto de cotización preliminar
\$ 2.000.020,00
Operación
Compra Directa

Nuevo Trabajando Enriqueciendo Convertido

Estado de candidato: Nuevo 2

✓ Marcar Estado de candidato como completado(a)

3 Actividad 4 Chatter 5 Detalles 6 Noticias

Estado de candidato	Nuevo	Propietario del candidato	Franco Bogado
Nombre completo	José Pérez Jiménez	Origen del candidato	Sitio Web
Email	fp11@hotmail.com	Valoración	
Celular	1141365795	Teléfono Fijo	1121365899
N° de Documento		Radicación	
Tipo de Documento		Método de Contacto Preferido	
¿Quiere comprar un 0 Km?	<input type="checkbox"/>	Predio de preferencia	Predio Tortuguitas

No encontramos duplicados potenciales de este Candidato.

Archivos (0)

Cargar archivos

O suelte archivos

7

Notas (0)

Historial de candidatos (3+)

Fecha: 2/1/2023, 15:04
Campo: N° de Documento
Usuario: Franco Bogado
Valor origi... 3.596.483
Valor nuevo:

Fecha: 2/1/2023, 15:04
Campo: Tipo de Documento
Usuario: Franco Bogado
Valor origi... DNI

History Notes Chatter Feed OmniCanal (Sin conexión)

03. Cuentas personales

03.a Nociones generales del objeto



03.a Nociones generales del objeto

Las cuentas personales almacenan información de una **persona física**. Así, por ejemplo, a un DNI le debe corresponder una cuenta personal.

Como tales, las cuentas personales guardarán información que es relativamente independiente de los procesos de ventas, que no suele variar tan seguidamente como aquella que es propia de una venta (por ejemplo: Estado Civil, Tipo de Documento, CUIL, etc.).

Las cuentas pueden ser creadas como resultado de la conversión de un Candidato (de cliente potencial a cliente de la compañía) o de manera independiente.

03.a Nociones generales del objeto

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. At the top, there's a navigation bar with 'Cuentas' (Accounts) selected, showing a dropdown for 'José Pérez Jiménez'. The main content area is divided into three sections:

- Left Panel:** A sidebar for 'José Pérez Jiménez' with a profile picture, a '+ Seguir' (Follow) button, and a 'Modificar' (Modify) button. Below this, the 'Cargo' (Position) is listed as 'Cargado' (Loaded). Contact information includes 'Teléfono (2)' 1121365899, 'Email' fp11@hotmail.com, and 'Propietario de la cuenta' Franco Bogado.
- Center Panel:** Titled 'Detalles' (Details), it shows 'Account Information' for José Pérez Jiménez. The account is owned by 'Franco Bogado' and is a 'Cliente potencial' (Potential Client). Key details include birth date (28/12/1995), email (fp11@hotmail.com), DNI, and a '¿Fue Lead?' (Was it a lead?) checkbox which is checked.
- Right Panel:** Contains a notification 'No encontramos duplicados potenciales de esta Cuenta.' (We did not find potential duplicates of this account.) and a section for 'Oportunidades (1)' (Opportunities (1)). The opportunity listed is 'José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra d...' with the stage 'Proposición' (Proposal) and a date of 31/3/2023. Below this are sections for 'Pedidos (0)' (Orders (0)) and 'Archivos (0)' (Files (0)).

La distribución de la información en cuenta se distribuye de la misma manera que en los registros de Candidatos. La diferencia es que desde la cuenta es posible crear una oportunidad.

04. Oportunidades

04.a Nociones generales del objeto



04.a Nociones generales del objeto

En pocas palabras, una oportunidad es un Candidato calificado. El objeto oportunidad representa típicamente una negociación en curso. Su propósito principal es almacenar información específica con respecto a cada intento de negociación (ya sea ganada o perdida) a lo largo del tiempo.

En Salesforce, una oportunidad pasa por una serie de etapas vinculadas a los tipos de tareas que se realizan y a la probabilidad de completar la venta.

En el modelo de Salesforce es en una oportunidad donde se agregan los productos que el cliente desea adquirir y donde se generan el presupuesto y la cotización.

Una vez que el cliente acepta el peritaje, una vez que se firmó un acuerdo con él que indica que se proveerá un servicio o un producto, la oportunidad debe ser cerrada como ganada.

04.a Nociones generales del objeto

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Oportunidades', and a dropdown menu for 'José Peréz Jiménez - ...'. The main content area is divided into three sections:

- Left Panel (User Profile):** Displays the user's name 'José Peréz Jiménez - 20230103 - Compra de usados', a 'Cotizar vehículo' button, a 'Modificar' dropdown, and fields for 'Nombre de la cuenta' (José Peréz Jiménez), 'Fecha de cierre' (11/1/2023), 'Importe', and 'Propietario de oportunidad' (Franco Bogado).
- Center Panel (Opportunity Details):** Shows a progress bar with stages: 'Calificac...', 'Se requier...', 'Proposición', 'Negociaci...', 'Peritaje P...', and 'Peritaje'. Below this, the 'Etapa: Calificación' is active, with a '✓ Marcar Etapa como completado(a)' button. The 'Detalles' tab is selected, showing a list of fields and their values:

Información de la Oportunidad	
Nombre de la oportunidad	José Peréz Jiménez - 20230103 - Compra de usados
Propietario de oportunidad	Franco Bogado
Asesor Comercial	
Nombre de la cuenta	José Peréz Jiménez
Fecha de cierre	11/1/2023
Origen de la campaña principal	
Operación	Compra Directa
Probabilidad (%)	10.0%
Fecha deseada de entrega	
- Right Panel (Sidebar):** Contains several sections: 'Archivos (0)' with a 'Cargar archivos' button; 'Notas (0)'; 'Productos (0)'; 'Peritajes (0)'; 'Cotizaciones (0)'; and 'Historial de campos de op... (1)' showing a log of changes for the opportunity.

The bottom navigation bar includes icons for 'History', 'Notes', 'Chatter Feed', and 'OmniCanal (Sin conexión)'.

05. Pedidos

05.a Nociones generales del objeto

05.a Nociones generales del objeto

En Salesforce, un pedido representa un acuerdo entre una empresa y un cliente para suministrar productos y servicios con una cantidad, precio y fecha conocidos. Los pedidos están pensados para continuar donde finaliza una Oportunidad ganada.

Un pedido se utiliza para llevar un registro del trabajo que se realiza para un cliente y puede incluir información como el cliente al que se le hizo el pedido, la fecha en que se realizó el pedido, los productos o servicios solicitados y el monto total del pedido. Un pedido también puede incluir información sobre el método de pago y la forma en que se entregarán los productos o servicios.

La diferencia principal entre un pedido y una oportunidad es que un pedido es una solicitud de compra confirmada por parte de un cliente, mientras que una oportunidad es una venta potencial que aún no se ha confirmado. Una oportunidad se convierte en un pedido cuando el cliente confirma la compra y se realiza el pago.

En la implementación de Car One los pedidos servirán para trazar e implementar la gestión administrativa de las compras, la etapa gestoría, entre otros puntos.

05.a Nociones generales del objeto

Consola de Ventas Oportunidades 00000178 José Pérez Jiménez - ...

Asesor Prueba

Nuevo Evento

Oportunidad

Asesor Prueba - 20221223 - Compra de usados

Estado

Entrada

Tipo de registro del pedido

Compra - Compra directa

Cantidad de pedido

\$ 5.000.000,00

Propietario de pedido

Franco Bogado

Entrada Gestión En Espera... Entrega V... Gestoría -... Devolu

Estado: Entrada

✓ Marcar Estado como completado(a)

Actividad	Detalles	
Número de pedido	00000178	Propietario de pedido
Nombre de la cuenta	Asesor Prueba	Estado
Oportunidad	Asesor Prueba - 20221223 - Compra de usados	Cantidad de pedido
Fecha inicial del pedido	23/12/2022	Tipo de pedido
Patenta		Origen del Candidato
Fecha de Patentamiento / Transferencia		Predio de preferencia
Fecha DUV		Asesor Comercial

Productos de pedido (1)

Usado

Código de ...

Cantidad: 1,00

Precio por ... \$ 5.000.000,00

Ver todos

Notas (0)

Archivos (0)

Cargar archivos

O suelte archivos

Historial del pedido (2)

Fecha: 2/1/2023, 14:46

Campo: Propietario de pedido

History Notes Chatter Feed OmniCanal (Sin conexión)

06. **Caso de uso**

Canales digitales

06.a Lead

06.b Oportunidad

06.c Cotizar unidad

06.d Peritar unidad

06.e Pedido

Origen presencial

06.f Cliente existente

06.g Crear oportunidad

06.h Cliente nuevo

06.a Lead – Canales digitales

Cuando la gestión ingresa a Salesforce vía un canal digital –por ejemplo, desde el sitio web– el proceso comienza con un candidato que poseerá siempre una cotización

Estado de candidato	Nuevo	Propietario del candidato	Franco Bogado
Nombre completo	José Pérez Jiménez	Origen del candidato	Sitio Web
Email	fp11@hotmail.com	Valoración	
Celular	1141365795	Teléfono Fijo	1121365899
N° de Documento		Radicación	
Tipo de Documento		Método de Contacto Preferido	
¿Quiere comprar un 0 Km?	<input type="checkbox"/>	Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
Operación	Compra Directa	Asesor Comercial	Franco Bogado

▼ Detalle del Usado

Marca del usado a entregar	FORD	Kilometraje del usado a entregar	2.000
Modelo del usado a entregar	Eco Sport	Versión del usado a entregar	1.5 se I18 - Usado - NAFTA - Precio desde \$ 5.700.000
Año de fabricación del vehículo		Patente del usado a entregar	D1235JA
Año de patentamiento del usado	2.015	Estado del interior	

▼ Cotización preliminar

Fecha de Cotización Preliminar	3/11/2022	Monto de cotización preliminar	\$ 2.000.020,00
--------------------------------	-----------	--------------------------------	-----------------

06.a Lead – Canales digitales

Una vez tomado el candidato y realizado un contacto inicial con el mismo, la persona podrá interesarse en la realización de un peritaje o querer cotizar otra unidad. Estos son dos motivos por los cuales deberá convertirse el Candidato.

Para convertir al candidato se deberá elegir el estado “Convertido” y dar clic sobre la opción “Seleccionar Estado de candidato convertida/o”:

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. At the top, there's a navigation bar with 'Candidatos' and a search bar containing '00000180'. The candidate 'José Pérez Jiménez' is selected. The main area shows the candidate's profile on the left, including contact information and a 'Convertir' button. The central part features a status selection bar with options: 'Nuevo', 'Trabajando', 'Enriqueciendo', and 'Convertido'. The 'Convertido' status is selected, and a dropdown menu is open, showing the option 'Seleccionar Estado de candidato convertida/o'. Below this, there's a table with columns for 'Actividad', 'Chatter', 'Detalles', and 'Noticias'. The 'Detalles' tab is active, showing the candidate's current state as 'Nuevo' and the owner as 'Franco Bogado'. On the right, there's a sidebar with a message 'No encontramos duplicados potenciales de este Candidato.' and a section for 'Archivos (0)' with a 'Cargar archivos' button.

06.a Lead – Canales digitales

Al hacerlo se abrirá una nueva pestaña en donde podrá:

1. Crear una nueva cuenta en caso de que el cliente no exista previamente; o
2. Seleccionar una cuenta existente, si ya existiera.

The screenshot shows a web application interface for converting a lead. At the top, a browser tab is labeled 'José Peréz Jiménez' with a 'Conve...' button and a close icon. The main form is titled 'Convertir José Peréz Jiménez'. On the left, under a 'Cuenta' dropdown, there are two radio buttons: 'Crear nueva' (highlighted with a red box) and 'Seleccionar existente'. Below these are input fields for 'Tratamiento' (set to '--None--'), 'Nombre' (set to 'José'), 'Apellidos' (set to 'Peréz Jiménez'), and 'Tipo de registro' (set to 'Cuenta personal'). On the right, the 'Seleccionar existente' option is selected (highlighted with a red box). Below it is a search bar labeled 'Búsqueda de cuenta' containing 'José Peréz Jiménez'. There is also a checkbox for 'Actualizar Origen del prospecto'. At the bottom, there are 'Cancelar' and 'Convertir' buttons.

06.a Lead – Canales digitales

A su vez, podrá seleccionar una oportunidad existente o crear una nueva:



> Oportunidad ☒ Crear nueva

José Pérez Jiménez-

☐ No crear una oportunidad tras la conversión

- O ☐ Seleccionar existente

Para buscar una oportunidad, seleccione una cuenta existente

*Propietario de registro

Franco Bogado

*Estado convertido

Habilitado

Cancelar Convertir

06.a Lead – Canales digitales

Tras haber elegido las opciones podrá dar clic en el botón Convertir y se le mostrará los registros creados / actualizados, a los que podrá acceder directamente:



Tras haber elegido las opciones podrá dar clic en el botón Convertir y se le mostrará los registros creados / actualizados, a los que podrá acceder directamente.

06.b Oportunidad – Canales digitales

La oportunidad tendrá, por su parte, la información y las actividades que provienen de la oportunidad, y, a su vez, tendrá una cotización asociada:

The screenshot displays a web application interface for managing a vehicle purchase opportunity. The main header shows the user's name, 'José Pérez Jiménez', and a navigation bar with tabs for 'Proposición', 'Negociaci...', 'Peritaje P...', and 'Perita...'. The 'Proposición' tab is active, and a button '✓ Marcar Etapa como completado(a)' is visible.

On the left, a sidebar provides details about the opportunity: 'José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados'. It includes a 'Cotizar vehículo' button, the account name 'José Pérez Jiménez', the closing date '31/3/2023', the import, and the owner 'Franco Bogado'.

The main content area is divided into three sections: 'Actividad', 'Chatter', and 'Detalles'. The 'Detalles' section is selected, showing a table of information about the opportunity. The table has two columns for details and edit icons.

Información de la Oportunidad	
Nombre de la oportunidad	José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados
Propietario de oportunidad	Franco Bogado
Asesor Comercial	Franco Bogado
Nombre de la cuenta	José Pérez Jiménez
Fecha de cierre	31/3/2023
Origen de la campaña principal	
Operación	Proposición

On the right, a sidebar contains various sections: 'Archivos (0)', 'Notas (0)', 'Productos (0)', 'Peritajes (0)', and 'Cotizaciones (1)'. The 'Cotizaciones (1)' section is highlighted with a red box, showing a list of quotes. The first quote is for '00000060' and is associated with 'José Pérez Jiménez - 20230102 - ...'. It includes a 'Sincroniza...' button and a 'Fecha de c...' field.

06.b Oportunidad – Canales digitales

La cotización tendrá (1) una partida de cotización relacionada, que contendrá el detalle de la unidad cotizada, (2) el precio arrojado por Asofix, y un botón (3) para generar la cotización en PDF:

The screenshot displays a web application interface for managing quotes. The top navigation bar shows the user's name 'José Peréz Jiménez' and several tabs. The main content area is titled 'Cotización José Peréz Jiménez - 20230102 - Compra de usados'. Below the title, there are buttons for 'Nueva nota', 'Eliminar', 'Iniciar sincronización', 'Crear PDF' (highlighted with a red box and number 3), and 'Enviar cotización por email'. A status bar below the buttons shows various states: 'En revisión', 'Aprobado', 'Rechazado', 'Presentado', 'Aceptado', 'Denegado', and a button 'Marcar Estado como completado(a)'. The main content area is divided into two sections: 'Detalles' and 'Actividad'. The 'Detalles' section contains a table with fields like 'Número de cotización', 'Nombre de cotización', 'Nombre de la oportunidad', 'Nombre de la cuenta', 'Fecha de creación en Asofix', 'Fecha de caducidad', 'Sincronizando', 'Estado', 'Descripción', and 'Precio de Venta Asofix'. The 'Actividad' section contains a table with fields like 'Subtotal', 'Descuento', 'Precio total', 'Impuestos', 'Envío y tratamiento', and 'Total'. The 'Totales' section is highlighted with a red box and number 2, showing a subtotal of \$ 2.000.020,00, a discount of 0,00 %, and a total of \$ 2.000.020,00. The 'Partidas de cotización' link is highlighted with a red box and number 1.

Detalles	
Número de cotización	00000060
Nombre de cotización	José Peréz Jiménez - 20230102 - Compra de usados
Nombre de la oportunidad	José Peréz Jiménez - 20230102 - Compra de usados
Nombre de la cuenta	José Peréz Jiménez
Fecha de creación en Asofix	
Fecha de caducidad	
Sincronizando	<input type="checkbox"/>
Estado	En revisión
Descripción	
Precio de Venta Asofix	

Totales	
Subtotal	\$ 2.000.020,00
Descuento	0,00 %
Precio total	\$ 2.000.020,00
Impuestos	
Envío y tratamiento	
Total	\$ 2.000.020,00


06.b Oportunidad – Canales digitales

La partida de cotización tendrá, por su parte, la información proveída por el candidato al momento de cotizar su unidad en la Web:

José Pérez Jiménez...

Partidas d... ▾ ×

Usado ▾ ×


Partida de cotización
Usado


Modificar

Detalles

Número de partida	00000049	Marca	FORD
Producto	Usado	Fecha de Cotización Preliminar	3/11/2022
Nombre de cotización	José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados	Modelo	Eco Sport
Cantidad	1,00	Versión	1.5 se I18 - Usado - NAFTA - Precio desde \$ 5.700.000
Color		Estado del interior ⓘ	1
Año	2.007	Kilometraje	2.000
Patente	D1235JA		

▼ Totales

Costo por Estado de Interior		Precio de venta	\$ 2.000.020,00
Costo por Estado de Exterior		Precio de lista	\$ 0,00



06.c Cotizar Unidad – Canales digitales

Si el cliente desea cotizar otra unidad, o cambiar la información que proveyó, es posible generar una cotización nueva, sin perder la existente. Para ello es necesario volver a la oportunidad relacionada y dar clic al botón “Cotizar vehículo”:

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Cotizaciones', and a dropdown menu for 'José Peréz Jiménez - ...'. The main content area is divided into three sections: a left sidebar, a central workspace, and a right sidebar.

Left Sidebar: Contains the user profile 'José Peréz Jiménez - 20230102 - Compra de usados'. A red box highlights the 'Cotizar vehículo' button. Below the profile, there are fields for 'Nombre de la cuenta' (José Peréz Jiménez), 'Fecha de cierre' (31/3/2023), 'Importe', and 'Propietario de oportunidad' (Franco Bogado).

Central Workspace: The top section shows a progress bar with steps: 'Proposición' (active), 'Negociaci...', 'Peritaje P...', and 'Perita'. Below this, the 'Etapa: Proposición' is displayed with a button '✓ Marcar Etapa como completado(a)'. The main area is titled 'Actividad Chatter Detalles' and contains a section 'Información de la Oportunidad' with the following details:

Nombre de la oportunidad	Propietario de oportunidad
José Peréz Jiménez - 20230102 - Compra de usados	Franco Bogado
Nombre de la cuenta	Asesor Comercial
José Peréz Jiménez	Franco Bogado
Fecha de cierre	31/3/2023
Origen de la campaña principal	Etapa
Operación	Proposición

Right Sidebar: Contains several sections: 'Archivos (0)' with a 'Cargar archivos' button; 'Notas (0)'; 'Productos (0)'; 'Peritajes (0)'; and 'Cotizaciones (1)' with a dropdown menu showing '00000060' and 'Nombre d... José Peréz Jiménez - 20230102 - ...'.

At the bottom of the interface, there is a status bar with icons for 'Historia', 'Notas', 'Chatter', and 'Omnicanal (Sin conexión)'.

06.c Cotizar Unidad – Canales digitales

En el desplegable que aparece se cargan los valores que se solicitan y se elige “Cotizar”:

Cotizar vehículo

KA

Seleccione un año:

2021

Seleccione una versión:

1.5 SEL AT L18

Seleccione el estado del vehículo: Bueno

Kilometraje del vehículo: 12.222

Cotizar

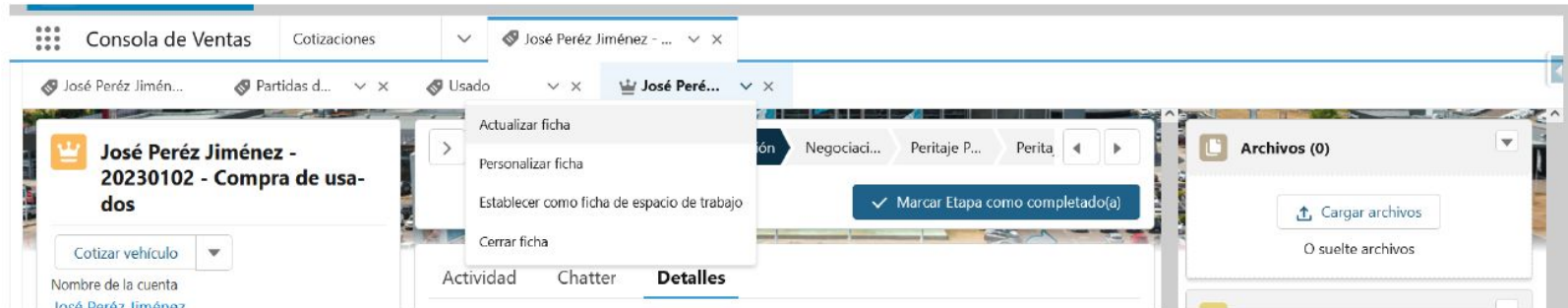
Cancelar

06.c Cotizar Unidad – Canales digitales

Aparecerá un mensaje indicando que se generó la cotización:



Para que la cotización nueva se muestre deberemos actualizar la ficha:



06.c Cotizar Unidad – Canales digitales

Una vez que la cotización haya sido presentada al cliente, y aceptada, deberemos reflejar cambiando el estado. La aceptación de la cotización provocará que el producto y su precio sean sincronizados con la oportunidad y que el estado de la oportunidad avance:

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. The main header shows 'Consola de Ventas' and 'Cotizaciones'. The left sidebar contains a card for 'José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados' with a 'Cotizar vehículo' button. The main area shows a progress bar with steps: 'Peritaje P...' (highlighted with a red box), 'Perita', and 'Usado'. Below the progress bar, the 'Etapas' section shows 'Etapas: Peritaje Pendiente' and a button '✓ Marcar Etapa como completado(a)'. The 'Actividad' tab is active, showing 'Campos' and 'Información de la Oportunidad'. The 'Información de la Oportunidad' section lists details: 'Nombre de la oportunidad: José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados', 'Propietario de oportunidad: Franco Bogado', 'Nombre de la cuenta: José Pérez Jiménez', and 'Fecha de cierre'. The right sidebar contains sections for 'Archivos (0)', 'Notas (0)', and 'Productos (1)'. The 'Productos (1)' section is highlighted with a red box and shows a table with columns 'Usado', 'Cantidad', 'Precio de ...', and 'Precio total'. The table contains one row: 'Usado' with a quantity of 1.00, a price of \$ 3.330.000,00, and a total price of \$ 3.330.000,00. The 'Importe' field in the left sidebar is also highlighted with a red box, showing '\$ 3.330.000,00'.

Llegados a este punto podremos ver el botón “Crear Peritaje” que nos redirigirá a Asofix para realizarlo:

06.d Peritar Unidad – Canales digitales

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. The main header shows 'Consola de Ventas' and 'INICIO'. Below the header, there are tabs for 'José Pérez Jiménez...' and 'José Peré...'. The main content area is titled 'José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados'. It features a 'Crear peritaje' button (highlighted with a red box) and a 'Modificar' button. Below this, the account details are listed: 'Nombre de la cuenta: José Pérez Jiménez', 'Fecha de cierre: 31/3/2023', 'Importe: \$ 3.330.000,00', and 'Propietario de oportunidad: Franco Bogado'. The main section is titled 'Etapa: Peritaje Pendiente' and includes a 'Marcar Etapa como completado(a)' button. The 'Actividad' tab is selected, showing a 'Campos' section with 'Información de la Oportunidad'. The details are as follows:

Nombre de la oportunidad	Propietario de oportunidad
José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados	Franco Bogado
Nombre de la cuenta	Asesor Comercial
José Pérez Jiménez	Franco Bogado
Origen de la campaña principal	Fecha de cierre
	31/3/2023
Operación	Etapas
	Peritaje Pendiente

On the right side, there are sections for 'Archivos (0)', 'Notas (0)', 'Productos (1)', and 'Peritajes (0)'. The 'Productos (1)' section shows a 'Usado' with a quantity of 1,00, a price of \$ 3.330.000,00, and a total price of \$ 3.330.000,00.

06.d Peritar Unidad – Canales digitales

A la vez que se persistirá la url a la cual acceder en futuras ocasiones para ingresar al peritaje:

José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados

Crear peritaje | Modificar

Nombre de la cuenta: José Pérez Jiménez
Fecha de cierre: 31/3/2023
Importe: \$ 3.330.000,00
Propietario de oportunidad: Franco Bogado

Información de la Oportunidad

Nombre de la oportunidad	José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados	Propietario de oportunidad	Franco Bogado
Nombre de la cuenta	José Pérez Jiménez	Asesor Comercial	Franco Bogado
Origen de la campaña principal		Fecha de cierre	31/3/2023
Operación	Compra Directa	Etap	Peritaje Pendiente
Fecha deseada de entrega		Probabilidad (%)	80 %
Peritaje de Asofix Link	https://release.asofix.com/peritador/?integration_access=f1753780-e1d2-401d-b123-55ab03244b0f	Importe	\$ 3.330.000,00
		Método de Contacto Preferido	

Archivos (0)
Cargar archivos
O suelte archivos

Notas (0)

Productos (1)
Usado
Cantidad: 1,00
Precio de v...: \$ 3.330.000,00
Precio total: \$ 3.330.000,00
Ver todos

Peritajes (0)

06.d Peritar Unidad – Canales digitales

Una vez que el peritaje haya sido creado en Asofix, este creará en Salesforce un registro del peritaje:

The screenshot displays the Salesforce interface for a lead record. The main section shows the lead details for **José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados**. The sidebar on the right contains several sections: **Notas (0)**, **Productos (1)** showing a used car with a price of \$3,330,000.00, and **Peritajes (1)** which is highlighted with a red box, showing a record with ID **PE-000013** dated 3/1/2023, 10:25.

Lead Details:

- Nombre de la cuenta: José Pérez Jiménez
- Fecha de cierre: 31/3/2023
- Importe: \$ 3.330.000,00
- Propietario de oportunidad: Franco Bogado

Opportunity Information:

Información de la Oportunidad	
Nombre de la oportunidad	José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados
Propietario de oportunidad	Franco Bogado
Asesor Comercial	Franco Bogado
Fecha de cierre	31/3/2023
Etapa	Peritaje en Curso
Probabilidad (%)	85 %
Importe	\$ 3.330.000,00
Peritaje de Asofix Link	https://release.asofix.com/peritador

06.d Peritar Unidad – Canales digitales

Al que se podrá acceder para ver los detalles del peritaje, y para actualizar su estado:

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' interface. The top navigation bar includes 'Inicio' and a user profile 'José Pérez Jiménez'. The main content area is divided into two tabs: 'Actividad' and 'Detalles'. The 'Detalles' tab is active, showing a list of fields and their values for the inspection 'PE-000013'. A red box highlights the 'Actualizar datos de Peritaje' button in the top left corner of the main content area. The right sidebar contains three sections: 'Archivos (0)' with a 'Cargar archivos' button, 'Notas (0)', and 'Historial de peritajes (2)'.

Information	
Número de Peritaje	Propietario
PE-000013	Franco Bogado
Opportunity	Estado
José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados	Usado por Ingresar
	Precio de mercado
	\$ 1.500.000,00
Dominio	Marca
CAR456	RENAULT
Fecha de verificación	Modelo
15/11/2022, 15:27	CLIO
Kilometraje	Versión
23.555	MIO 1.2 3 P AUTHEN. PACK
Operación	

06.d Peritar Unidad – Canales digitales

Cuando el peritaje haya sido aprobado por el cliente¹ se deberá cerrar la oportunidad como ganada, para dar inicio al proceso de administración. Para ello cambiamos el estado de la oportunidad, y elegimos Cerrada Ganada:

Modificar dependencias

* Etapa

Cerrada ganada ▼

Motivo de Pérdida

--Ninguno-- ▼

Cancelar

Listo

¹ Revisar condiciones.

06.e Pedido – Canales digitales

Siendo nuestro estado “Disponible” en OmniCanal, cuando se produzca un cierre de una oportunidad como ganada nos caerá un pedido que podremos tomar. A medida que avancemos con los estados se irán generando automáticamente tareas correspondientes al proceso y al estado:

Pedido
José Pérez Jiménez

Nueva nota | Modificar | Versión para imprimir | Activar | Duplicar

Gestión | En Espera Confirm... | Entrega Vehículos | Gestoría - Admini... | Devolución de Le... | En Traco | Observado en Traco | Cerrado | **✓ Marcar Estado como completado(a)**

Orientación hacia el éxito

- Realizar y completar las tareas creadas.
- Avanzar Pedido a siguiente Estado.

Productos de pedi... (1) | Notas (0) | Archivos (0) | Historial del pedido (3)

Detalles | **Actividad**

Nueva Tarea | Nuevo Evento

Crear una tarea... **Agregar**

Filtros: Siempre • Todas las actividades • Todos los tipos

Actualizar • Ampliar todo • Ver todos

Próximas y Vencidas

- ☒ **Recepcion - Gestion**
Tiene una próxima tarea
- ☒ **Contacto cliente - Gestion**
Tiene una próxima tarea

Ver más

06.e Pedido – Canales digitales

Cuando hayamos finalizado las tareas del estado “Entrega Vehículos” será necesario transferir el pedido a un gestor. Para hacerlo damos clic en “Cambiar propietario”:

Pedido
José Pérez Jiménez

Nueva nota | Modificar | Versión para imprimir | Activar | Duplicar

▼ | Gestión | En Espera Co... | **Entrega Vehículo...** | Gestoría - Ad... | Devolución d... | En Traco | Observado en... | Cerrado | Marcar como Estado actual

Campos clave

Fecha comprometida de entrega de unidad

Propietario de pedido: Franco Bogado

Productos de pedido (1) | Notas (0) | Archivos (0) | Historial del pedido (3)

Orientación hacia el éxito

- Realizar y completar las tareas creadas.
- Informar fecha comprometida de entrega de unidad
- Transferir registro al Gestor Interno.
- Avanzar Pedido a siguiente Estado.

Detalles | Actividad



Número de pedido	00000183	Propietario de pedido	Franco Bogado
Nombre de la cuenta	José Pérez Jiménez	Estado	Gestión
Oportunidad	José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados	Cantidad de pedido	\$ 3.330.000,00


Cambiar propietario


06.e Pedido – Canales digitales


Buscamos al gestor asignado y confirmamos:


Cambiar propietario de Pedido


 Buscar Usuarios... 

 Franco Bogado

 Asesor comercial Tortuguitas

 Asesor 2 Visitas

 CRM Hendercross

 lin

06.e Pedido – Canales digitales

En esta etapa será necesario indicar al gestor externo y volver a transferir el registro a la administración, cuando se haya finalizado con la gestoría:

Pedido
José Pérez Jiménez

Nueva nota Modificar Versión para imprimir Activar Duplicar

✓ ✓ ✓ ✓ Gestoría - A... Devolución ... En Tráco Observado e... Cerrado

✓ Marcar Estado como completado(a)

Campos clave [Modificar](#) **Orientación hacia el éxito**

Gestor externo [Modificar](#)

Propietario de pedido **Franco Bogado**

• Realizar y completar las tareas creadas.
• Indicar Gestor Externo asignado
• Revertir Pedido a Administrador.
• Avanzar Pedido a siguiente Estado.

Productos de pedido (1) Notas (0) Archivos (0) Historial del pedido (4)

06.e Pedido – Canales digitales

Completadas las etapas restantes, la gestión finalizará cuando el pedido sea cerrado:

Pedido
José Pérez Jiménez

[Nueva nota](#)
[Modificar](#)
[Versión para imprimir](#)
[Duplicar](#)
[Cambiar propietario](#)

>

✓

✓

✓

✓

✓

✓

✓

✓

✓

Cerrado

[Productos de pedido \(1\)](#)
[Notas \(0\)](#)
[Archivos \(0\)](#)
[Historial del pedido \(8\)](#)

Detalles

Actividad

Número de pedido	00000183	Propietario de pedido	Franco Bogado
Nombre de la cuenta	José Pérez Jiménez	Estado	Cerrado
Oportunidad	José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados	Cantidad de pedido	\$ 3.330.000,00
Fecha inicial del pedido	3/1/2023	Tipo de pedido	Compra
Patenta		Origen del Candidato	Sitio Web
Fecha de Patentamiento / Transferencia		Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
Fecha DUV		Asesor Comercial	Franco Bogado
Descripción		Administrativo	Franco Bogado

Origen Presencial

Si el cliente se presenta a una sucursal, el circuito es ligeramente distinto. No será necesario crear un Lead. Lo primero a realizar será verificar si ese cliente existe o no como cuenta.

Para ello usaremos el Buscador de Salesforce (ver: Guía de Usuario - Funcionalidades generales de Salesforce). Podremos buscar la cuenta usando su nombre y apellido, su DNI, email, teléfono o cualquier otro dato que el cliente nos provea.

06.f Cliente existente – Origen presencial

En este ejemplo buscamos por número de documento:

The screenshot displays the CAR ONE web application interface. At the top, a navigation bar includes the CAR ONE logo, the slogan "TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR", a search bar containing "35466986", and various utility icons. Below the navigation bar, a breadcrumb trail shows "Inicio" and "35466986: Buscar". The main content area features a search results card for "José Pérez Jiménez", identified as a "Resultado recomendado" and "Cuenta". The card displays contact information: "Teléfono Fijo 1121365899" and "Alias del propietario de la cuenta fboga". Action buttons include "+ Seguir", "Modificar", "Versión para imprimir", and "Cambiar propietario". A sidebar on the left, titled "Resultados de búsqueda", lists categories with counts: Chatter (1), Personas (0), Pedidos (0), Oportunidades (0), Cuentas (1), Contactos (1), and Candidatos (0). A right-hand panel, "Vínculos rápidos de lista relacionada", lists links for "Oportunidades (1)", "Pedidos (1)", "Archivos (0)", and "Notas (0)". A feedback prompt at the bottom asks "¿Encontró útiles estos resultados?" with thumbs up/down icons.

Resultados de búsqueda

Resultados más impor...

Chatter 1

Personas 0

Pedidos 0

Oportunidades 0

Cuentas 1

Contactos 1

Candidatos 0

Buscamos "35466986".

José Pérez Jiménez
Resultado recomendado • Cuenta

+ Seguir Modificar Versión para imprimir Cambiar propietario

Teléfono Fijo 1121365899

Alias del propietario de la cuenta fboga

Vínculos rápidos de lista relacionada

- Oportunidades (1)
- Pedidos (1)
- Archivos (0)
- Notas (0)

¿Encontró útiles estos resultados?

06.g Crear oportunidad – Origen presencial

Si la cuenta es del cliente y se interesa por cotizar su usado o realizar un peritaje, lo que deberemos hacer es crear una nueva oportunidad:

The screenshot displays a user profile for **José Pérez Jiménez** with the following details:

- Nombre de la cuenta:** José Pérez Jiménez
- Fecha de nacimiento:** 28/12/1995
- Email:** fp11@hotmail.com
- Tipo de Documento:** DNI
- N° de Documento:** 35.466.986
- CUIL:**
- Condición Fiscal:**
- Nacionalidad:**

Account ownership and contact information:

- Propietario de la cuenta:** Franco Bogado
- Tipo:** Cliente
- Celular:** 1141365795
- Teléfono Fijo:** 1121365899
- Otro teléfono:**
- Método de Contacto Preferido:**
- Género:**
- Origen del:** Sitio Web

On the right sidebar, the **Oportunidades (1)** section shows a dropdown menu with the option **Nuevo** highlighted in a red box. Below it, the details for the opportunity **José Pérez Jiménez - 20230102** are listed:

- Etapas:** Cerrada ganada
- Importe:** \$ 3.330.000,00
- Fecha de ...:** 3/1/2023

A message at the top right states: **No encontramos duplicados potenciales de esta Cuenta.** No se activó ninguna regla de duplicados. Active reglas de duplicados para identificar posibles registros duplicados.

06.g Crear oportunidad – Origen presencial

Campo	Valor
Nombre de la oportunidad	Cualquier valor. Será renombrada automáticamente.
Fecha de cierre	Cualquier valor. Será seteado automáticamente.
Etapas	Cualquier valor. Será seteado automáticamente.
Operación	La que corresponda

Crear Oportunidad: Compra de usados

Información de la Oportunidad

* Nombre de la oportunidad: test

* Nombre de la cuenta: José Peréz Jiménez

Origen de la campaña principal: Buscar Campañas...

* Operación: Compra Directa

Fecha deseada de entrega:

Peritaje de Asofix:

Propietario de oportunidad: Franco Bogado

Asesor Comercial: Buscar Personas...

* Fecha de cierre: 11/1/2023

* Etapas: Calificación

Ver todas las dependencias

Cancelar Guardar y nuevo Guardar 10 %

Eso creará la oportunidad y podrá realizarse la cotización y continuar el proceso como se indica en Cotizar unidad

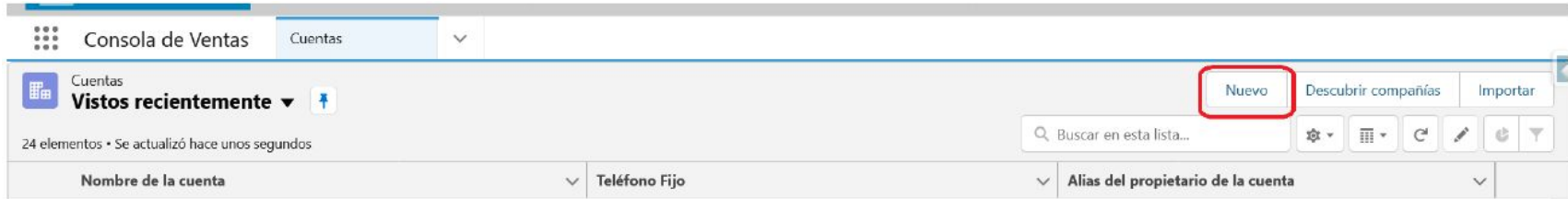
06.h Cliente nuevo – Origen presencial

Si la búsqueda arroja que el cliente aún no existe, se deberá crear una nueva cuenta. Para ello ingresamos a “Cuentas”:

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. The top navigation bar includes the 'Inicio' (Home) button, a search bar with the text '35466986: Buscar', and a user profile dropdown for 'José Pérez Jiménez'. The left sidebar contains a list of menu items: 'Inicio', 'Candidatos', 'Cuentas' (highlighted with a red rectangle), 'Oportunidades', 'Cotizaciones', 'Peritajes', 'Pedidos', 'Chatter', and 'Calendario'. The main content area shows the 'Detalles' (Details) view for a specific opportunity. The 'Información de la Oportunidad' (Opportunity Information) section includes fields for 'Nombre de la oportunidad' (José Pérez Jiménez - 20230103 - Compra de usados), 'Propietario de oportunidad' (Franco Bogado), 'Asesor Comercial', 'Fecha de cierre' (11/1/2023), 'Etapas' (Compra Directa), 'Calificación' (10 %), 'Probabilidad (%)' (10 %), and 'Importe'. The right sidebar contains several sections: 'Archivos (0)' with a 'Cargar archivos' button, 'Notas (0)', 'Productos (0)', 'Peritajes (0)', 'Cotizaciones (0)', and 'Historial de campos de op... (1)'.

06.h Cliente nuevo – Origen presencial

Damos clic en “Nuevo”:



E ingresamos los datos que el cliente nos provee:

06.h Cliente nuevo – Origen presencial

Cuentas ▼ Nueva cuenta: Cuenta p... ×

Nueva cuenta: Cuenta personal

Información de la cuenta

Nombre de la cuenta	Tratamiento	Propietario de la cuenta	Franco Bogado
	--Ninguno--		
	Nombre		
	*Apellidos		
Fecha de nacimiento		Tipo ⓘ	Cliente potencial
Email		Celular	
Tipo de Documento	DNI	Teléfono Fijo ⓘ	

Cancelar Guardar y nuevo Guardar

Luego, el proceso continúa desde Crear oportunidad.



Consultas

Mail: sis_salesforce@carone.com.ar

Incluir: -Breve descripción
-Captura de pantalla



¡GRACIAS!



TODOS LO QUE TE MUEVE
EN UN SOLO LUGAR