

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

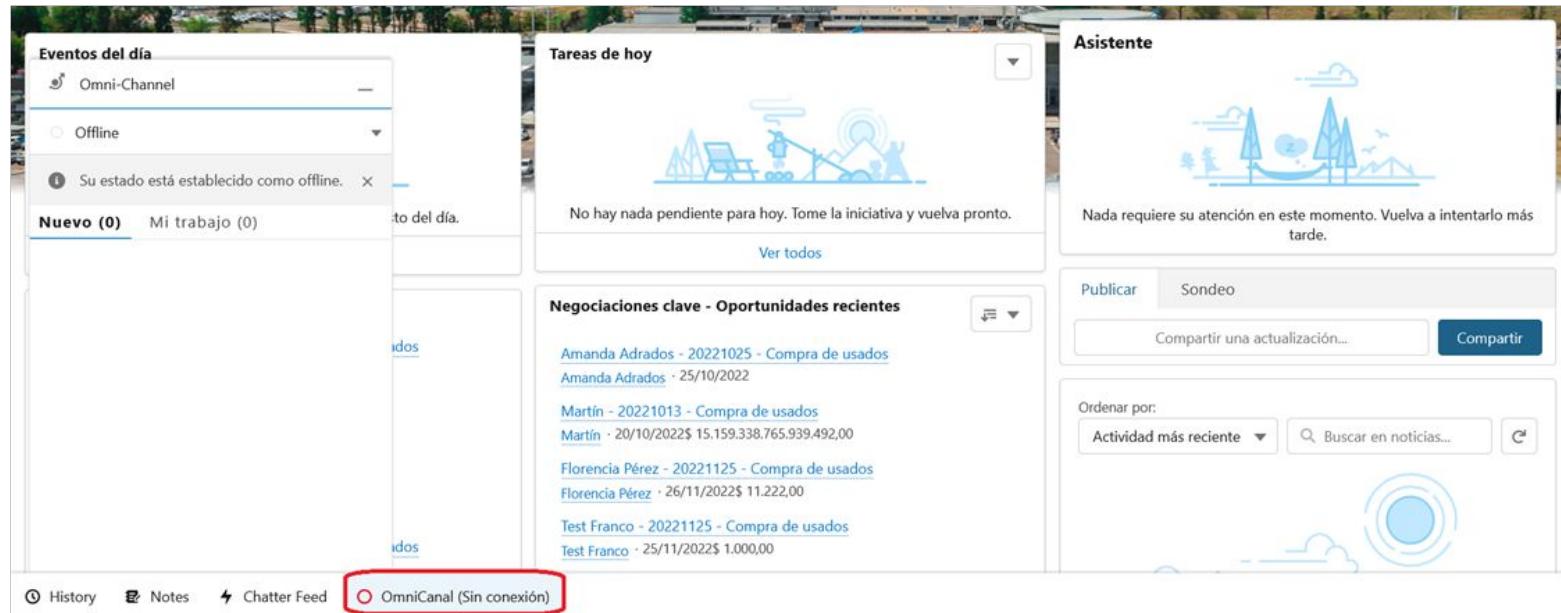
OmniCanal es un enrutador de trabajo que permite a las empresas distribuir y asignar tareas a los agentes de atención al cliente de manera más eficiente.

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:



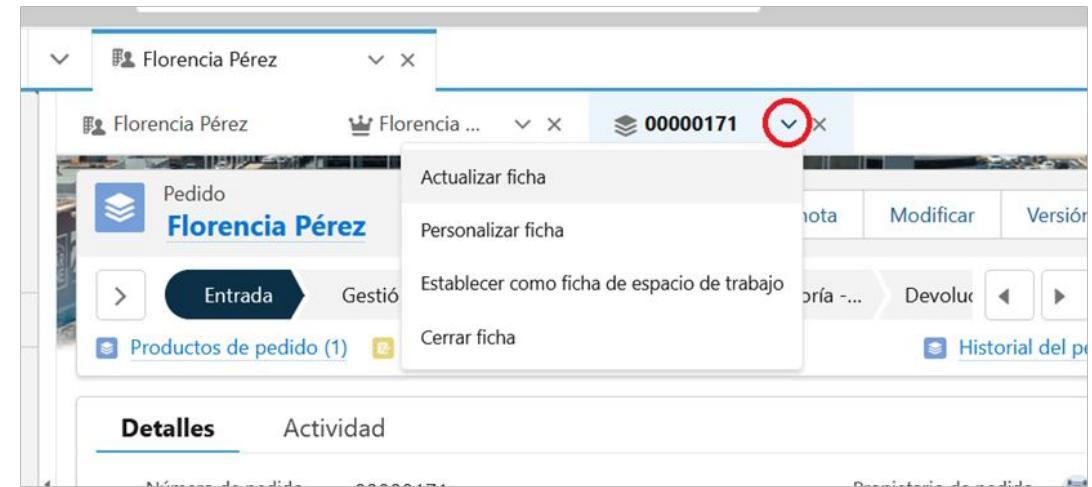
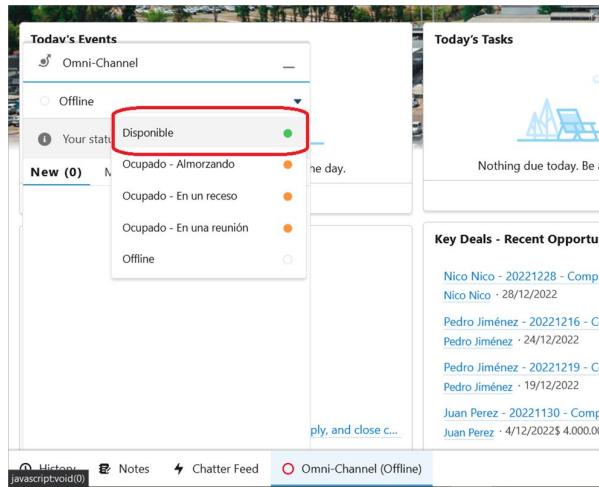
The screenshot shows the Salesforce home page with the following sections:

- Eventos del día**: Shows a status message: "Su estado está establecido como offline." with a note icon.
- Tareas de hoy**: Displays a message: "No hay nada pendiente para hoy. Tome la iniciativa y vuelva pronto." with a "Ver todos" button.
- Negociaciones clave - Oportunidades recientes**: Lists recent opportunities:
 - Amanda Adrados - 20221025 - Compra de usados
 - Amanda Adrados - 25/10/2022
 - Martín - 20221013 - Compra de usados
 - Martín - 20/10/2022 \$ 15.159.338.765.939.492,00
 - Florencia Pérez - 20221125 - Compra de usados
 - Florencia Pérez - 26/11/2022 \$ 11.222,00
 - Test Franco - 20221125 - Compra de usados
 - Test Franco - 25/11/2022 \$ 1.000,00
- Asistente**: Displays a message: "Nada requiere su atención en este momento. Vuelva a intentarlo más tarde." with buttons for "Publicar" and "Sondeo".

At the bottom, the navigation bar includes: History, Notes, Chatter Feed, and a button labeled "OmniCanal (Sin conexión)" which is highlighted with a red box.

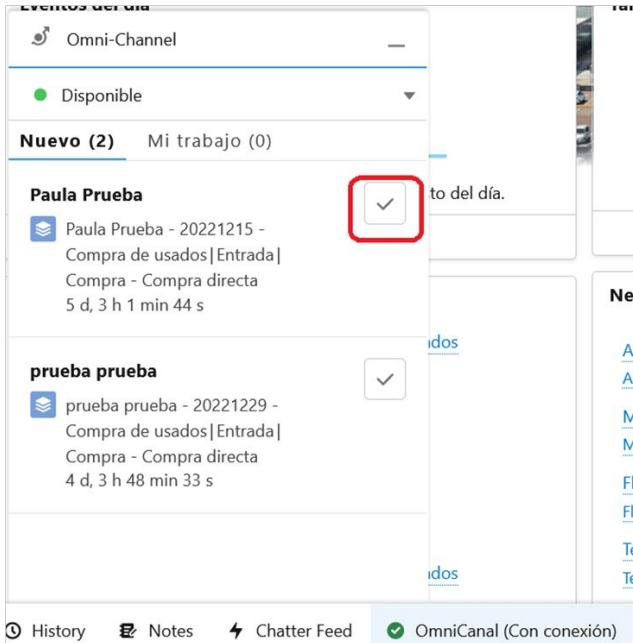
01.b Usar OmniCanal

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:



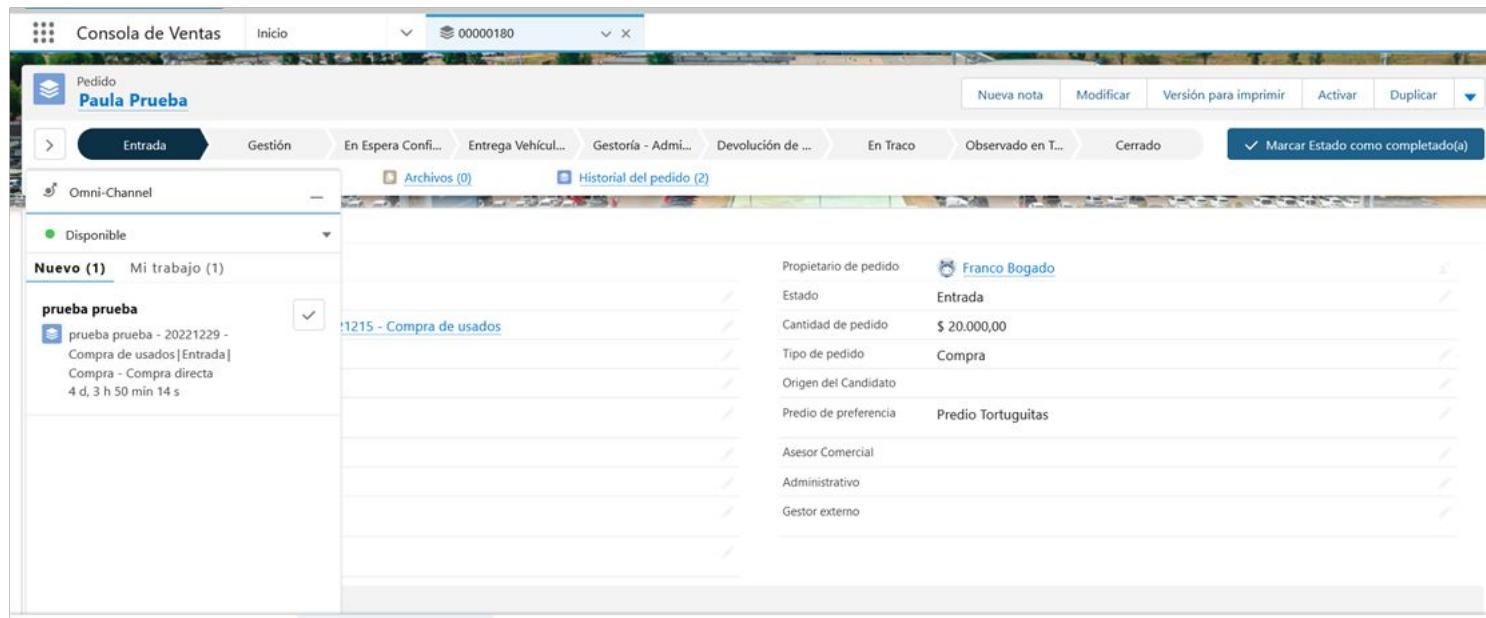
The screenshot shows the 'Eventos del día' (Events of the day) section of the Omni-Channel interface. It displays two available leads:

- Paula Prueba**
Paula Prueba - 20221215 -
Compra de usados|Entrada|
Compra - Compra directa
5 d, 3 h 1 min 44 s
- prueba prueba**
prueba prueba - 20221229 -
Compra de usados|Entrada|
Compra - Compra directa
4 d, 3 h 48 min 33 s

Each lead entry has a small checkbox icon to its left, with the top one being highlighted with a red box. The interface also includes a 'History' tab at the bottom.

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 shows the 'Consola de Ventas' software interface. At the top, there is a navigation bar with 'Consola de Ventas' and 'Inicio' buttons, and a search bar with the number '00000180'. Below the navigation bar, the main content area displays a customer profile for 'Paula Prueba' and a purchase order. The purchase order details are as follows:

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

On the left side, there is a sidebar with a 'Nuevo (1)' button, a 'Mi trabajo (1)' section, and a list of recent activities. The sidebar also includes a 'Disponible' filter and an 'Omni-Channel' section. At the top right of the main content area, there are buttons for 'Nueva nota', 'Modificar', 'Versión para imprimir', 'Activar', 'Duplicar', and a checked 'Marcar Estado como completado(a)' button.

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.

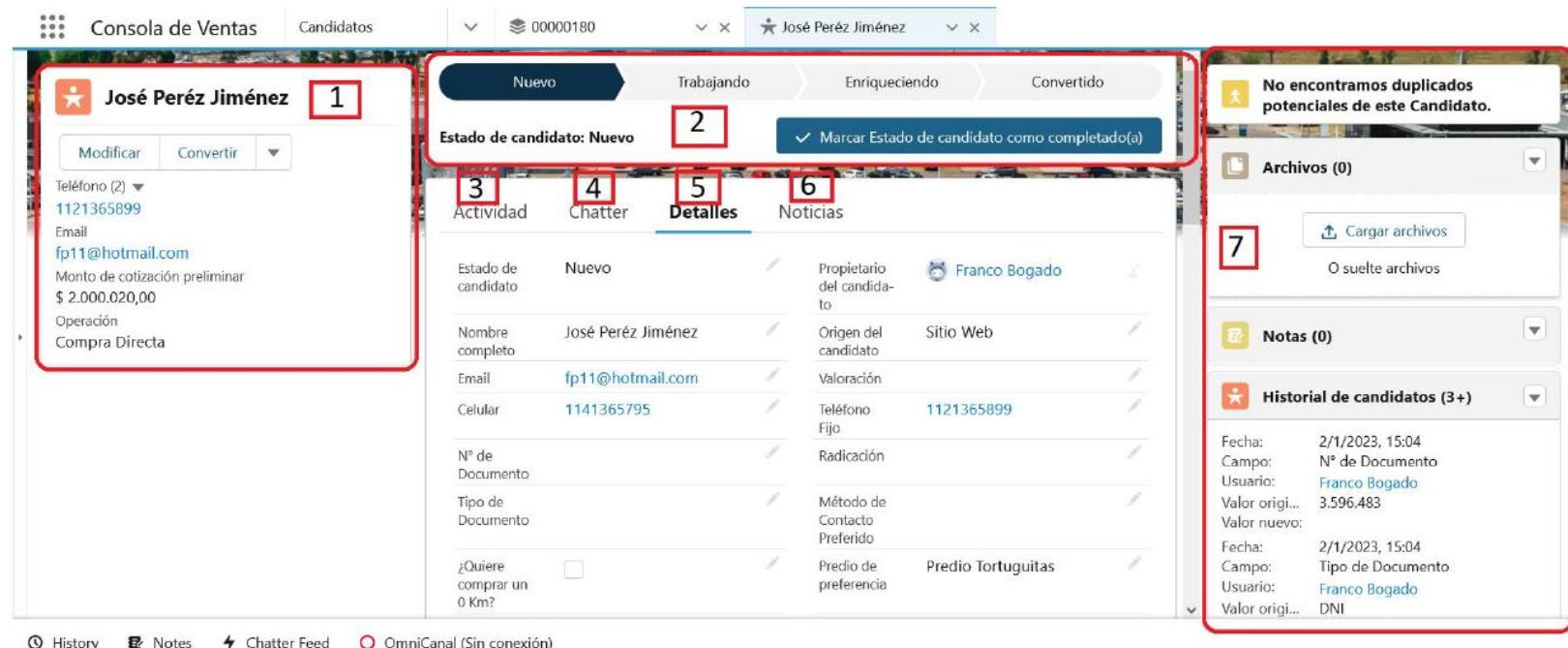
02.b Detalles de un Candidato

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



The screenshot illustrates the process of managing a used car candidate in a CRM system. The main window shows the candidate details for 'José Peréz Jiménez' (1). The candidate is currently in the 'Nuevo' (New) state (2). The interface includes tabs for Actividad (3), Chatter (4), Detalles (5, highlighted with a red box), and Noticias (6). The 'Historial de candidatos' section on the right (7) shows two recent history entries:

Fecha:	2/1/2023, 15:04
Campo:	Nº 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

03. Cuentas personales

03.a Nociones generales del objeto

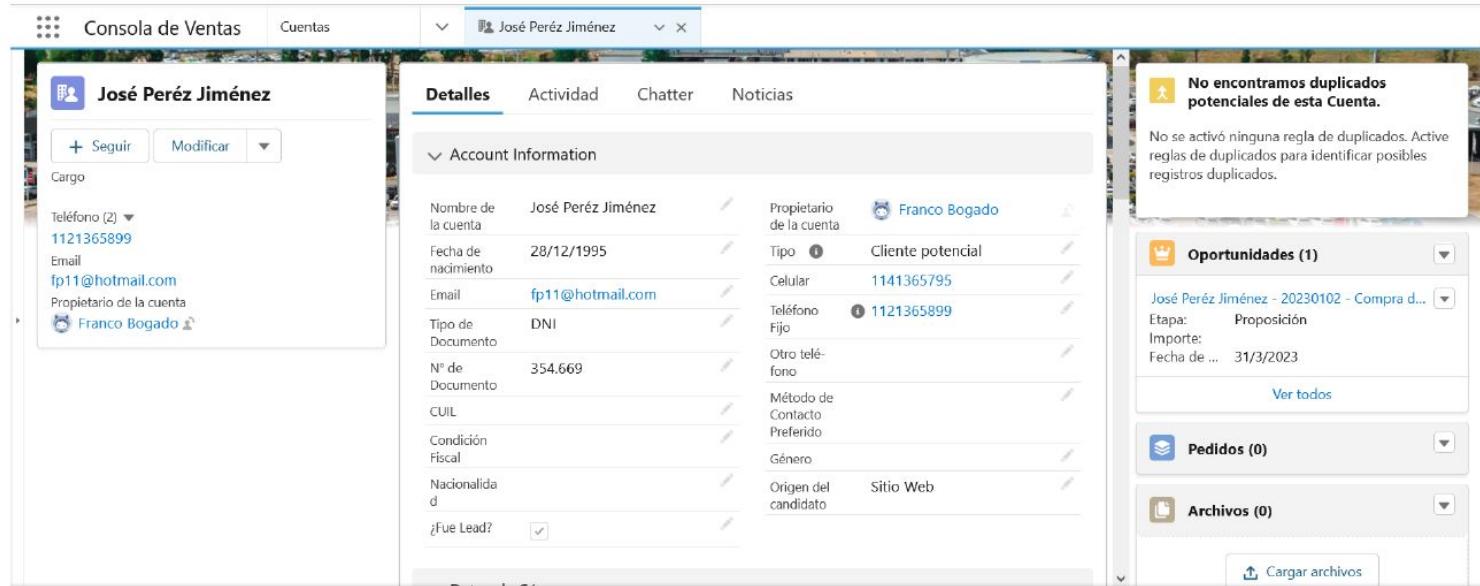
03.a Nociones generales del objeto

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 a CRM interface for a customer account. The main title bar says 'Consola de Ventas' and 'Cuentas'. The account name is 'José Pérez Jiménez'. The interface is divided into several sections:

- Left Sidebar:** Shows a summary of contact information: 'Seguir' (Follow), 'Modificar' (Edit), 'Cargo' (Position: 'Franco Bogado'), 'Teléfono (2)' (Phone: '1121365899'), 'Email' (Email: 'fp11@hotmail.com'), and 'Propietario de la cuenta' (Owner: 'Franco Bogado').
- Header:** 'Detalles' (Details) is the active tab, followed by 'Actividad' (Activity), 'Chatter', and 'Noticias' (News).
- Account Information:** A table with the following data:

Nombre de la cuenta	José Pérez Jiménez	Propietario de la cuenta	Franco Bogado
Fecha de nacimiento	28/12/1995	Tipo	Cliente potencial
Email	fp11@hotmail.com	Celular	1141365795
Tipo de Documento	DNI	Teléfono Fijo	1121365899
Nº de Documento	354.669	Otro teléfono	
CUIL		Método de Contacto Preferido	
Condición Fiscal		Género	
Nacionalidad		Origen del candidato	Sitio Web
¿Fue Lead?	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Right Sidebar:**
 - No encontramos duplicados potenciales de esta Cuenta.** (No duplicates found for this account.)
 - Oportunidades (1)** (Opportunities):
 - José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra d...
 - Etapa: Proposición
 - Importe:
 - Fecha de ... 31/3/2023
 - [Ver todos](#)
 - Pedidos (0)** (Orders):
 - Archivos (0)** (Files):

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 shows the Salesforce Opportunities page for an opportunity named "José Peréz Jiménez - 20230103 - Compra de usados". The page is in the "Calificación" (Classification) stage. The "Detalles" (Details) tab is selected, showing the following fields:

Nombre de la oportunidad	Propietario de oportunidad
José Peréz Jiménez - 20230103 - Compra de usados	Franco Bogado
Nombre de la cuenta	Fecha de cierre
José Peréz Jiménez	11/1/2023
Importe	
Propietario de oportunidad	Franco Bogado
Origen de la campaña principal	
Operación	Compra Directa
Fecha deseada de entrega	

On the right side, there is a sidebar with the following sections:

- Archivos (0): Cargar archivos, O suelte archivos
- Notas (0)
- Productos (0)
- Peritajes (0)
- Cotizaciones (0)
- Historial de campos de op... (1):
 - Fecha: 3/1/2023, 11:24
 - Campo: Creado.
 - Usuario: Franco Bogado
 - Valor: orini

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

Estado: Entrada

Actividad **Detalles**

Número de pedido	00000178	Propietario de pedido	Franco Bogado
Nombre de la cuenta	Asesor Prueba	Estado	Entrada
Oportunidad	Asesor Prueba - 20221223 - Compra de usados	Cantidad de pedido	\$ 5.000.000,00
Fecha inicial del pedido	23/12/2022	Tipo de pedido	Compra
Patenta		Origen del Candidato	
Fecha de Patentamiento / Transferencia		Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
Fecha DUV		Asesor Comercial	

Productos de pedido (1)

Usado	Código de ...
	Cantidad: 1,00
	Precio por ... \$ 5.000.000,00

Notas (0)

Archivos (0)

Cargar archivos
O suelte archivos

Historial del pedido (2)

Fecha: 2/1/2023, 14:46	Propietario de pedido
------------------------	-----------------------

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

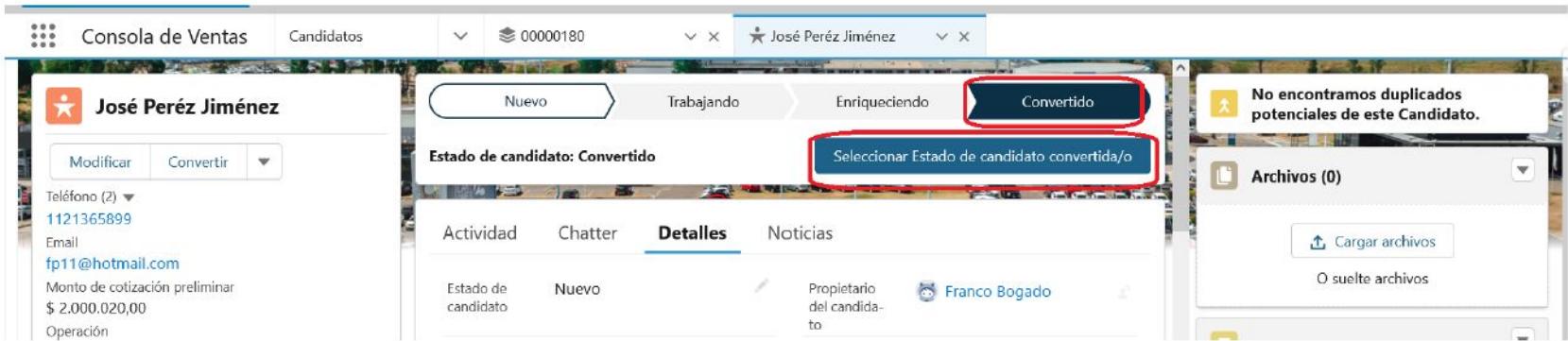
Cuando la gestión ingresa a Salesforce vía un canal digital -por ejemplo, desde el sitio web- el proceso comienza con un candidato que poseerá siempre una cotización

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
Nº 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 shows a Salesforce interface for managing leads. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Candidatos', and a lead record for 'José Pérez Jiménez'. The main content area displays the lead's details: name 'José Pérez Jiménez', phone '1121365899', email 'fp11@hotmail.com', and a note about a preliminary quote of '\$ 2.000.020,00'. The 'Estado de candidato' (Candidate Status) dropdown is set to 'Nuevo' (New), but the 'Convertido' (Converted) option is highlighted with a red box. Below this, a button labeled 'Seleccionar Estado de candidato convertida/o' (Select Candidate Status for Converted Lead) is also highlighted with a red box. The interface also shows sections for 'Actividad' (Activity), 'Chatter', 'Detalles' (Details, currently selected), and 'Noticias' (News). A sidebar on the right shows 'Archivos (0)' (0 files) with a 'Cargar archivos' (Upload files) button. A message at the top right states 'No encontramos duplicados potenciales de este Candidato.' (No potential duplicates found for this lead).

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.

★ José Peréz Jiménez

Convertir José Peréz Jiménez

Cuenta Crear nueva Seleccionar existente

Tratamiento: --None--

Nombre: José

*Apellidos: Peréz Jiménez

Tipo de registro: Cuenta personal

Actualizar Origen del prospecto:

Cancelar Convertir

06.a Lead - Canales digitales

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

Oportunidad Crear nueva Seleccionar existente

José Pérez Jiménez-
 No crear una oportunidad tras la conversión

*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:



Se ha convertido su prospecto



CUENTA PERSONAL

 José Pérez Jiménez
Cargo:
Teléfono Fijo: 1121365899
Email: fp11@hotmail.com
Celular: 1141365795
Propietario de la ... Franco Bo...

OPORTUNIDAD

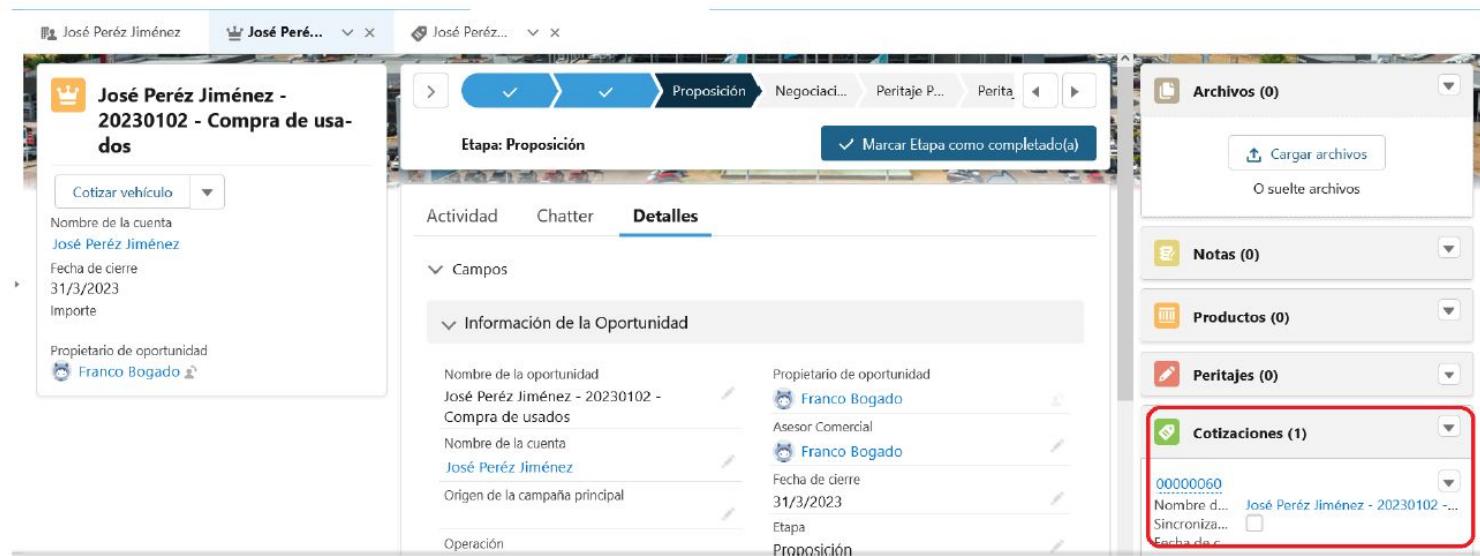
 José Pérez Jiménez - 2023...
Nombre de la ... José Pérez Ji...
Fecha de cierre: 31/3/2023
Importe:
Propietario de oport... Franco Bo...

[Nueva tarea:](#) [Ir a Prospectos](#)

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:



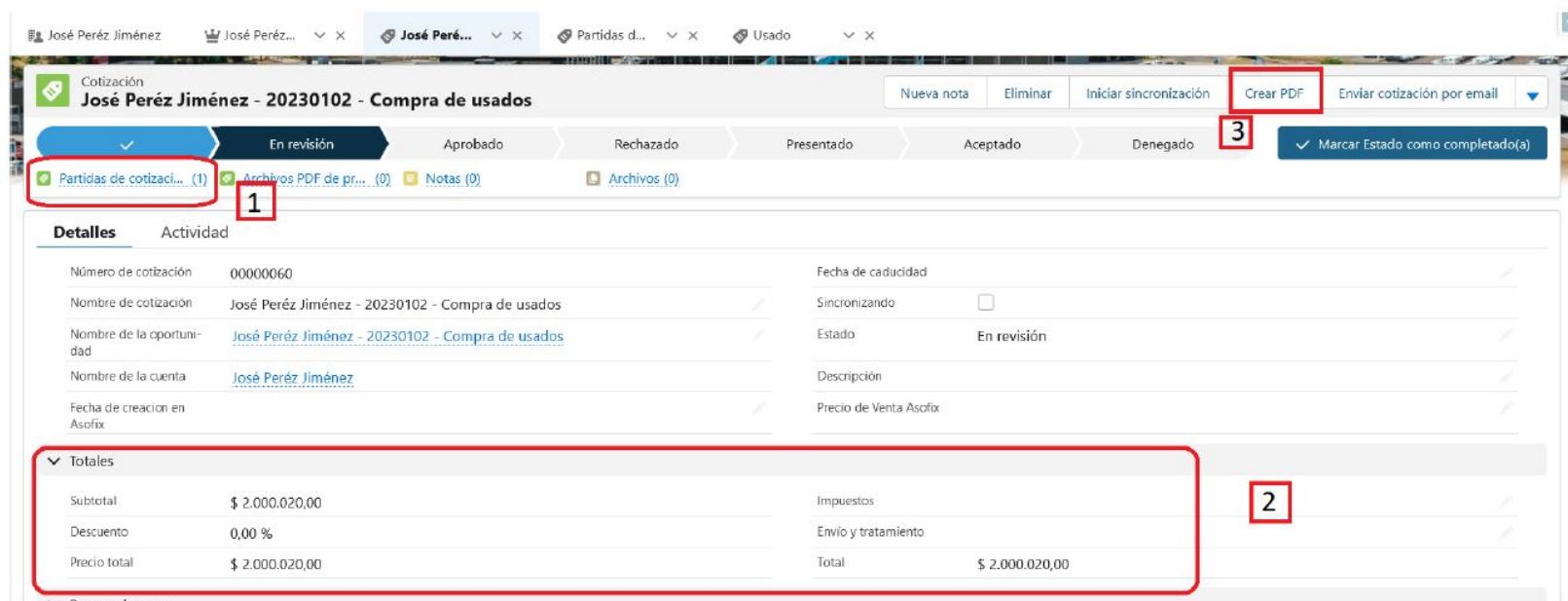
The screenshot displays a digital sales platform interface. On the left, a sidebar shows a summary of the opportunity: "José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados". It includes fields for "Cotizar vehículo", "Nombre de la cuenta" (José Pérez Jiménez), "Fecha de cierre" (31/3/2023), and "Importe". The "Propietario de oportunidad" is listed as "Franco Bogado".

The main area shows a workflow titled "Etapa: Proposición" (Step: Proposition) with a progress bar. The current step is "Proposición". A blue button at the top right says "Marcar Etapa como completado(a)". Below the workflow, there are tabs for "Actividad" (Activity), "Chatter", and "Detalles" (Details). The "Detalles" tab is selected, showing a section for "Información de la Oportunidad" (Information about the Opportunity). It lists the opportunity name, owner, account name, close date, and source campaign.

On the right, a sidebar titled "Archivos (0)" (Files) has a "Cargar archivos" (Upload files) button. Below it are sections for "Notas (0)" (Notes), "Productos (0)" (Products), "Peritajes (0)" (Inspections), and "Cotizaciones (1)" (Quotations). The "Cotizaciones (1)" section is highlighted with a red box and contains a single quotation: "00000060" and "Nombre d... José Pérez Jiménez - 20230102 -...". There is also a "Sincroniza..." (Sync) checkbox.

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:



1

2

3

Partidas de cotización (1)

Archivos PDF de pr... (0) **Notas (0)**

Archivos (0)

Detalles Actividad

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

Estado: En revisión

Descripción: Precio de Venta Asofix

Totales

Subtotal	\$ 2.000.020,00
Descuento	0,00 %
Precio total	\$ 2.000.020,00

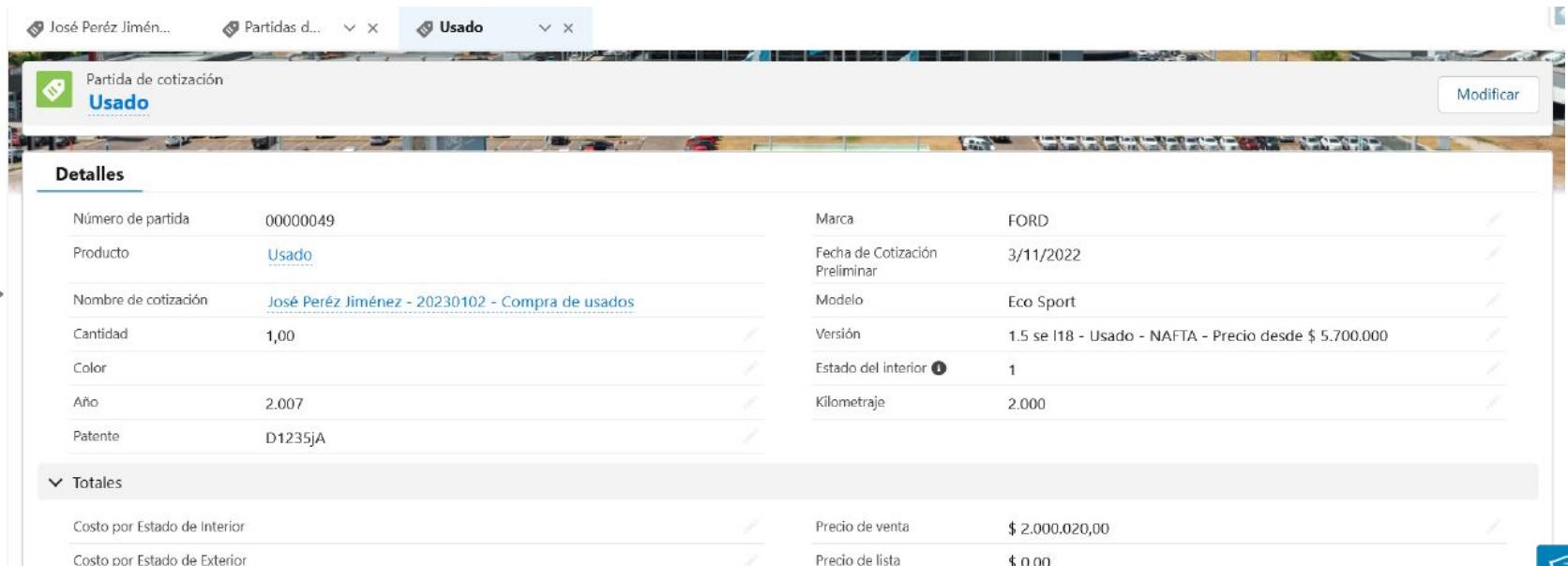
Impuestos

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:



The screenshot shows a digital interface for a used car quotation. At the top, there are tabs for 'José Pérez Jiménez', 'Partidas d...', and 'Usado'. The 'Usado' tab is selected. Below the tabs, the title 'Partida de cotización Usado' is displayed, with a 'Modificar' button to the right. The main area is divided into sections: 'Detalles' and 'Totales'. The 'Detalles' section contains the following data:

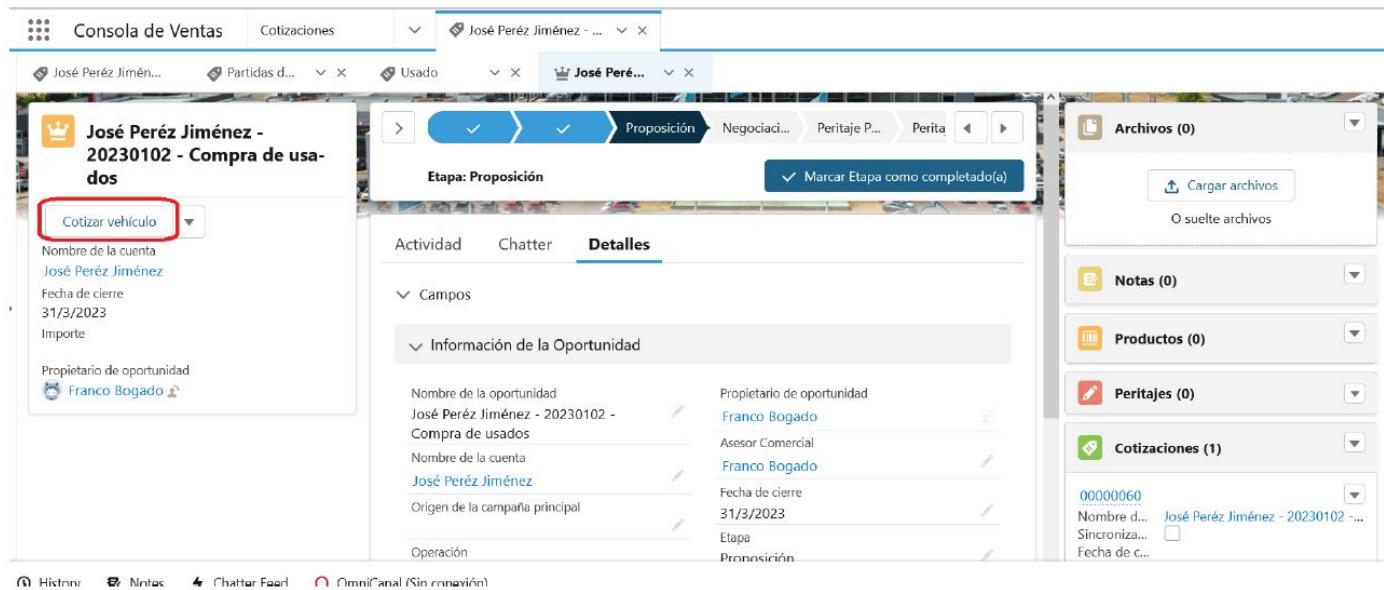
Número de partida	00000049	Marca	FORD
Producto	Usado	Fecha de Cotización Preliminar	3/11/2022
Nombre de cotización	José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados		
Cantidad	1,00	Modelo	Eco Sport
Color		Versión	1.5 se I18 - Usado - NAFTA - Precio desde \$ 5.700.000
Año	2.007	Estado del interior <small>1</small>	1
Patente	D1235jA	Kilometraje	2.000

The 'Totales' section shows the following summary:

Costo por Estado de Interior	\$ 2.000.020,00
Costo por Estado de Exterior	\$ 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 shows the CAR ONE software interface. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Cotizaciones', and a dropdown for 'José Pérez Jiménez'. Below the navigation is a toolbar with icons for 'José Pérez Jiménez...', 'Partidas d...', 'Usado', and 'José Pérez...'. The main content area displays an opportunity for 'José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados'. A red box highlights the 'Cotizar vehículo' button in the left sidebar. The central panel shows the 'Proposición' (Proposition) step of the process, with tabs for 'Actividad', 'Chatter', and 'Detalles'. The 'Detalles' tab is selected, showing sections for 'Campos' and 'Información de la Oportunidad'. The 'Información de la Oportunidad' section lists details such as 'Nombre de la oportunidad: José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados', 'Propietario de oportunidad: Franco Bogado', and 'Fecha de cierre: 31/3/2023'. The right sidebar contains sections for 'Archivos (0)', 'Notas (0)', 'Productos (0)', 'Peritajes (0)', and 'Cotizaciones (1)'. The 'Cotizaciones (1)' section shows a single record with ID '00000060' and details matching the opportunity. The bottom navigation bar includes 'Historia', 'Notas', 'Chatter Feed', 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: Kilometraje del vehículo:

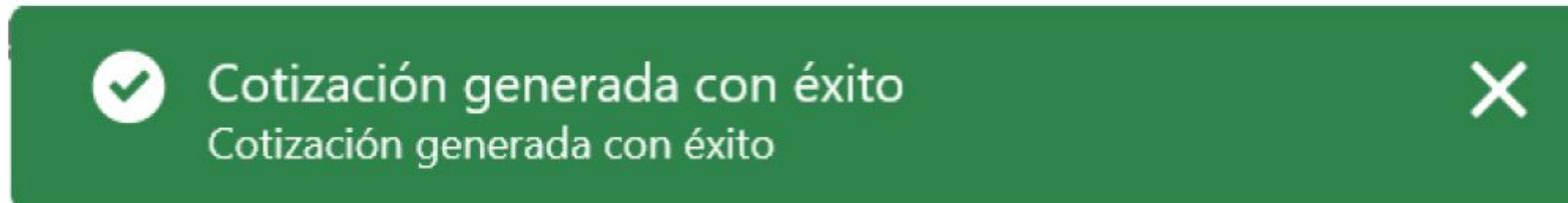
Bueno 12.222

Cotizar

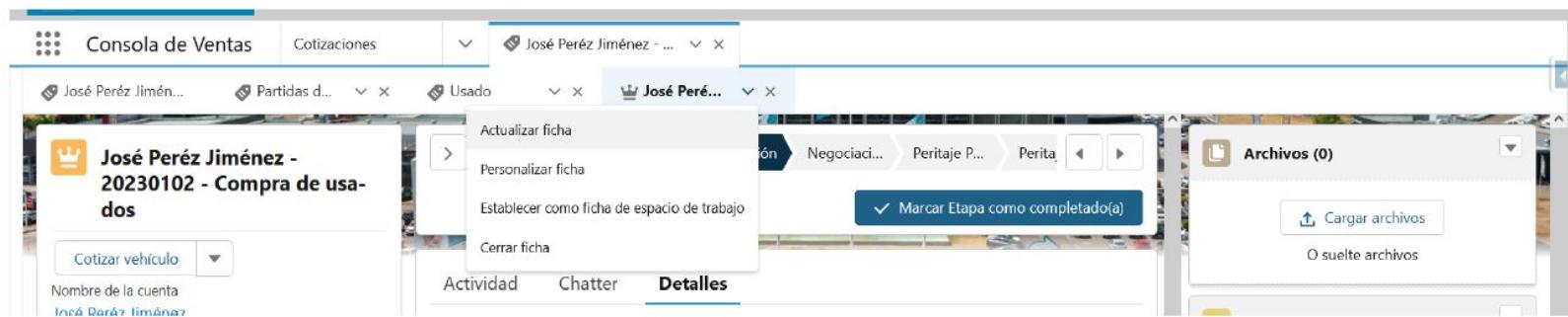
Cancelar

06.c Cotizar Unidad - Canales digitales

Aparecerá un mensaje indicando que se generó la cotización:

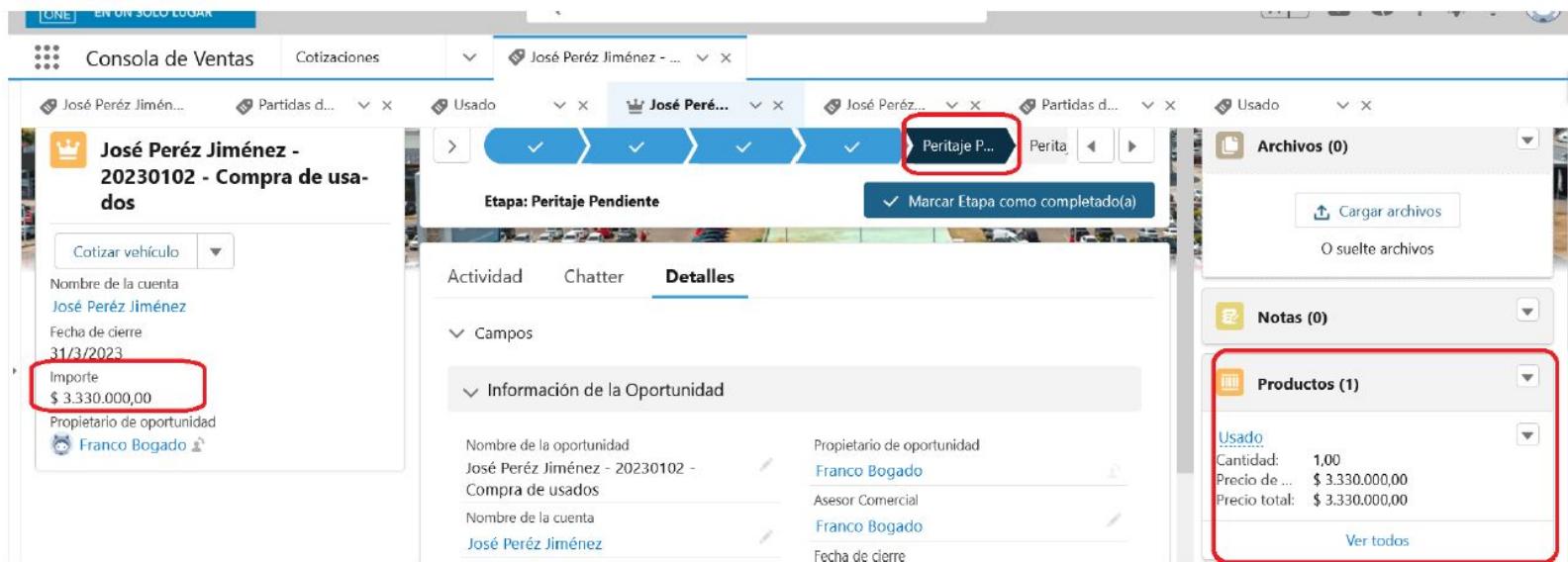


Para que la cotización nueva se muestre deberemos actualizar la ficha:

A screenshot of the Salesforce interface. At the top, there are tabs: 'Consola de Ventas', 'Cotizaciones', and a dropdown showing 'José Pérez Jiménez - ...'. Below the tabs, a list of contacts is shown, with 'José Pérez Jiménez' selected. A context menu is open over the selected contact, with options: 'Actualizar ficha', 'Personalizar ficha', 'Establecer como ficha de espacio de trabajo', and 'Cerrar ficha'. The 'Actualizar ficha' option is highlighted. The main workspace shows a summary for 'José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados'. On the right, there are sections for 'Actividad', 'Chatter', 'Detalles', 'Negociaci...', 'Peritaje P...', 'Perita', 'Archivos (0)', and buttons for 'Cargar archivos' and 'O suelte archivos'. A 'CAR ONE' logo is in the bottom right corner.

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 shows the Asofix CRM interface for managing opportunities. The main window displays the opportunity details for 'José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados'. The 'Importe' field is highlighted with a red box and contains the value '\$ 3.330.000,00'. The 'Etapa: Peritaje Pendiente' (Stage: Pending Inspection) is shown with a red box around the 'Peritaje P...' button. The 'Productos (1)' section is also highlighted with a red box, showing a single item: 'Usado' with 'Cantidad: 1,00', 'Precio de ...: \$ 3.330.000,00', and 'Precio total: \$ 3.330.000,00'. The 'Ver todos' (View all) button is visible at the bottom of this section.

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

06.d Peritar Unidad - Canales digitales

Consola de Ventas | Inicio | José Pérez Jimenez - ... | X

José Pérez Jimén... | José Pére... | X

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

Etapa: Peritaje Pendiente

✓ Marcar Etapa como completado(a)

Actividad Chatter **Detalles**

Campos

Información de la Oportunidad

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	Etapa
	Peritaje Pendiente

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

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



The screenshot displays a CRM interface for managing sales opportunities. The main window shows a detailed view of an opportunity named "José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados". The "Información de la Oportunidad" section contains the following data:

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	Etapa
Compra Directa	Peritaje Pendiente
Fecha deseada de entrega	Probabilidad (%)
	80 %
Importe	Importe
\$ 3.330.000,00	\$ 3.330.000,00
Propietario de oportunidad	Método de Contacto Preferido
Franco Bogado	

A red box highlights the "Peritaje de Asofix Link" field, which contains the URL: https://release.asofix.com/peritador/?integration_access=f1753780-e1d2-401d-b123-55ab03244b0f.

On the right side of the interface, there are several panels:

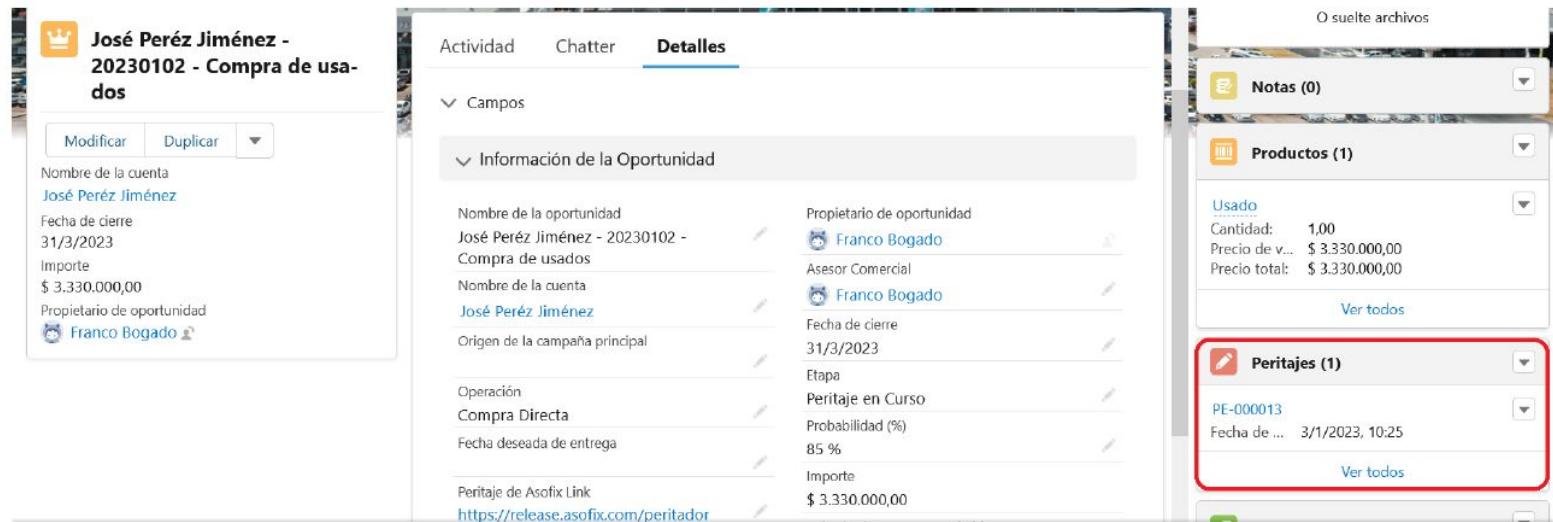
- Archivos (0)**: Cargar archivos, O suelte archivos
- Notas (0)**
- Productos (1)**

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:

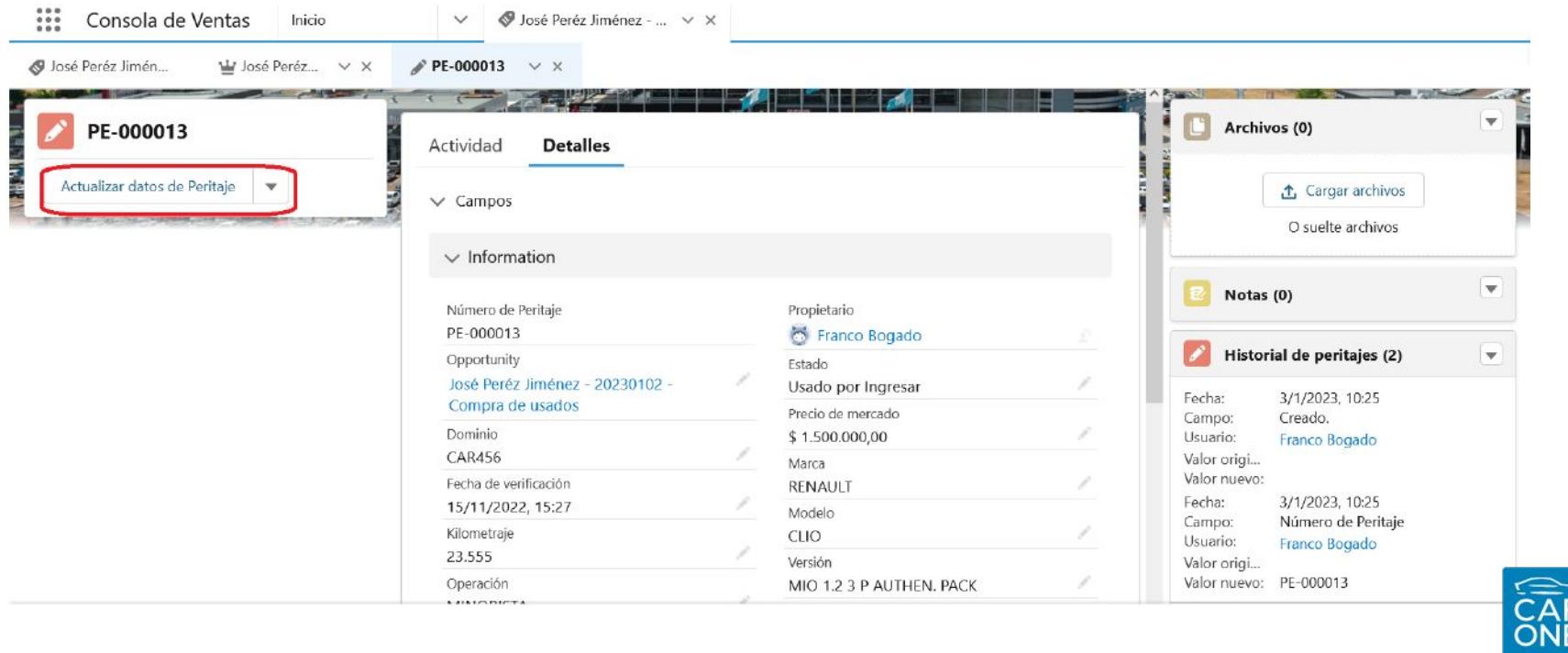


The screenshot displays the Salesforce interface with three main panels:

- Left Panel:** Shows a new opportunity record for "José Pérez Jiménez - 20230102 - Compra de usados".
 - Buttons: Modificar, Duplicar.
 - Fields:
 - Nombre de la cuenta: José Pérez Jiménez
 - Fecha de cierre: 31/3/2023
 - Importe: \$ 3.330.000,00
 - Propietario de oportunidad: Franco Bogado
- Middle Panel:** The "Opportunities" tab is open, showing the "Detalles" (Details) tab for the opportunity.
 - 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
- Right Panel:** The "Products" tab is open, showing a single item for "Usado".
 - Cantidad: 1.00
 - Precio de v...: \$ 3.330.000,00
 - Precio total: \$ 3.330.000,00
- Bottom Panel:** The "Peritajes" tab is open, showing one record with a red box around it.
 - PE-000013
 - Fecha de ...: 3/1/2023, 10:25

06.d Peritar Unidad - Canales digitales

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



Consola de Ventas Inicio José Pérez Jiménez - ... PE-000013

PE-000013

Actualizar datos de Peritaje

Actividad Detalles

Campos

Information

Número de Peritaje: PE-000013
Opportunity: José Pérez Jiménez - 2023102 - Compra de usados
Dominio: CAR456
Fecha de verificación: 15/11/2022, 15:27
Kilometraje: 23.555
Operación: Autopista

Propietario: Franco Bogado
Estado: Usado por Ingresar
Precio de mercado: \$ 1.500.000,00
Marca: RENAULT
Modelo: CLIO
Versión: MIO 1.2 3 P AUTHEN. PACK

Archivos (0)

Cargar archivos
O suelte archivos

Notas (0)

Historial de peritajes (2)

Fecha: 3/1/2023, 10:25
Campo: Creado.
Usuario: Franco Bogado
Valor original:
Valor nuevo:
Fecha: 3/1/2023, 10:25
Campo: Número de Peritaje
Usuario: Franco Bogado
Valor original: PE-000013
Valor nuevo: PE-000013

CAR ONE

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--

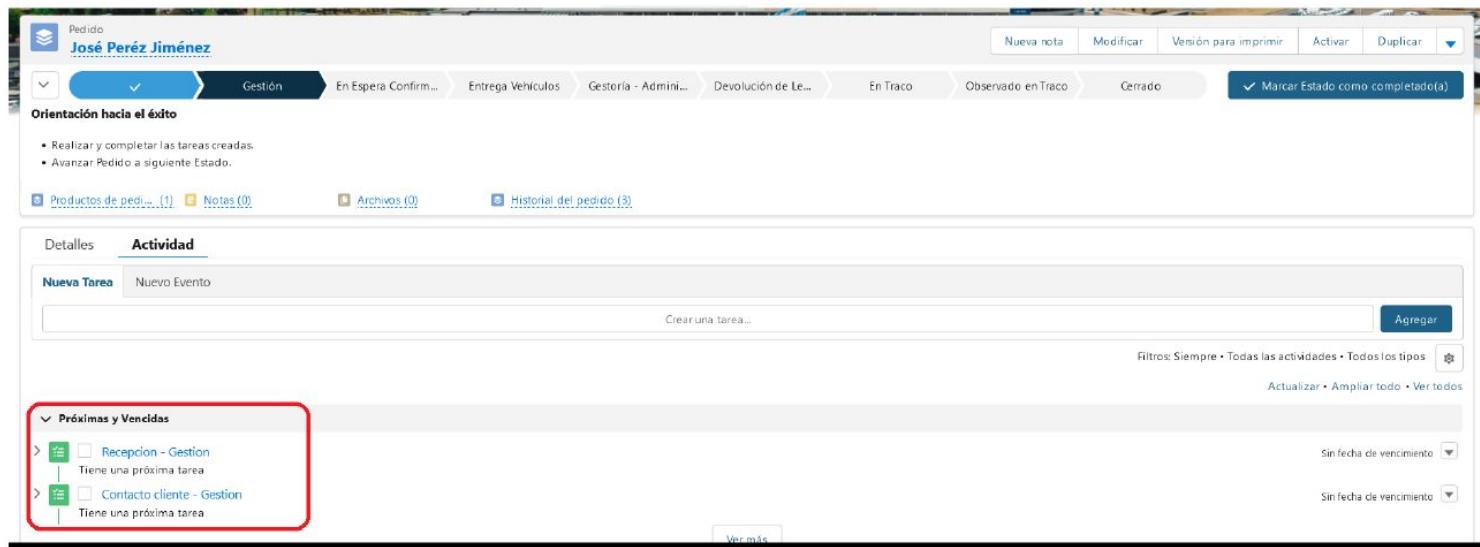
Cancelar Listo

Nombre de la oportunidad Propietario de oportunidad

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:



The screenshot shows the OmniCanal software interface for managing a pending order. The top navigation bar includes buttons for Pedido, Gestión, En Espera Confirm..., Entrega Vehículos, Gestionaria - Admini..., Devolución de Le..., En Traco, Obsenado en Traco, Cerrado, and a checkbox for Marcar Estado como completado(a). The main content area displays the order details for 'José Pérez Jiménez' and an 'Orientation hacia el éxito' (Orientation towards success) section with two bullet points: 'Realizar y completar las tareas creadas.' and 'Avanzar Pedido a siguiente Estado.' Below this are links for Productos de pedido (1), Notas (10), Archivos (10), and Historial del pedido (3). The 'Actividad' tab is selected in the navigation bar, showing a 'Nueva Tarea' (New Task) button and a text input field for 'Crear una tarea...'. A red box highlights the 'Próximas y Vencidas' (Upcoming and Due) section, which lists two tasks: 'Recepción - Gestión' and 'Contacto cliente - Gestión', each with a checkbox and the note 'Tiene una próxima tarea'. The bottom right corner features the CAR ONE logo.

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”:

Detalle del pedido

José Pérez Jiménez

Gestión En Espera Co... Entrega Vehíc... 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

Modificar 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.

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

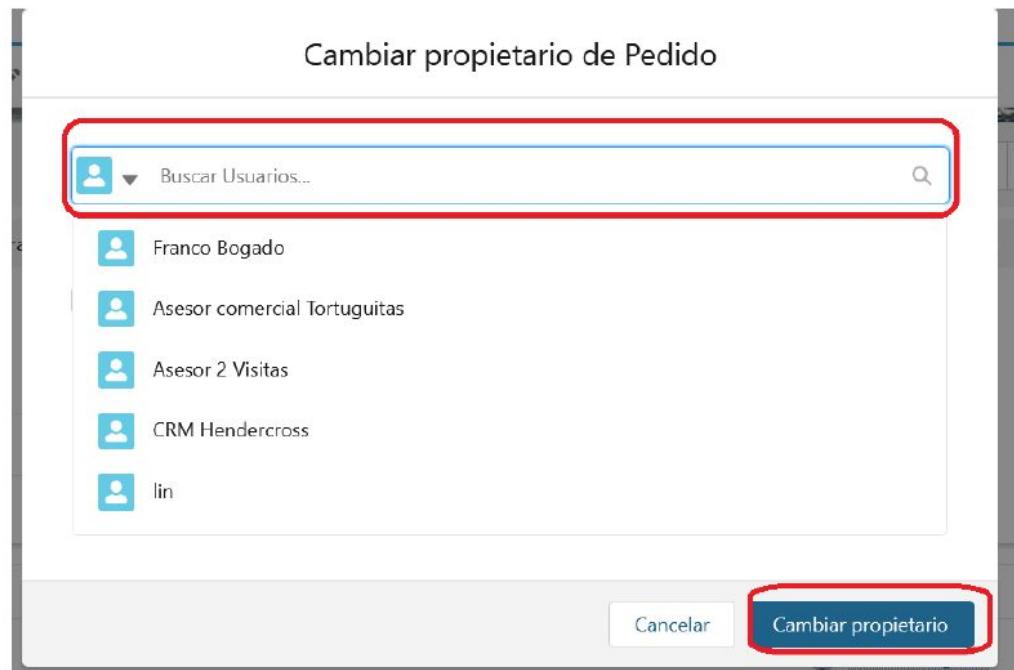
Detalles Actividad

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:



06.e Pedido - Canales digitales

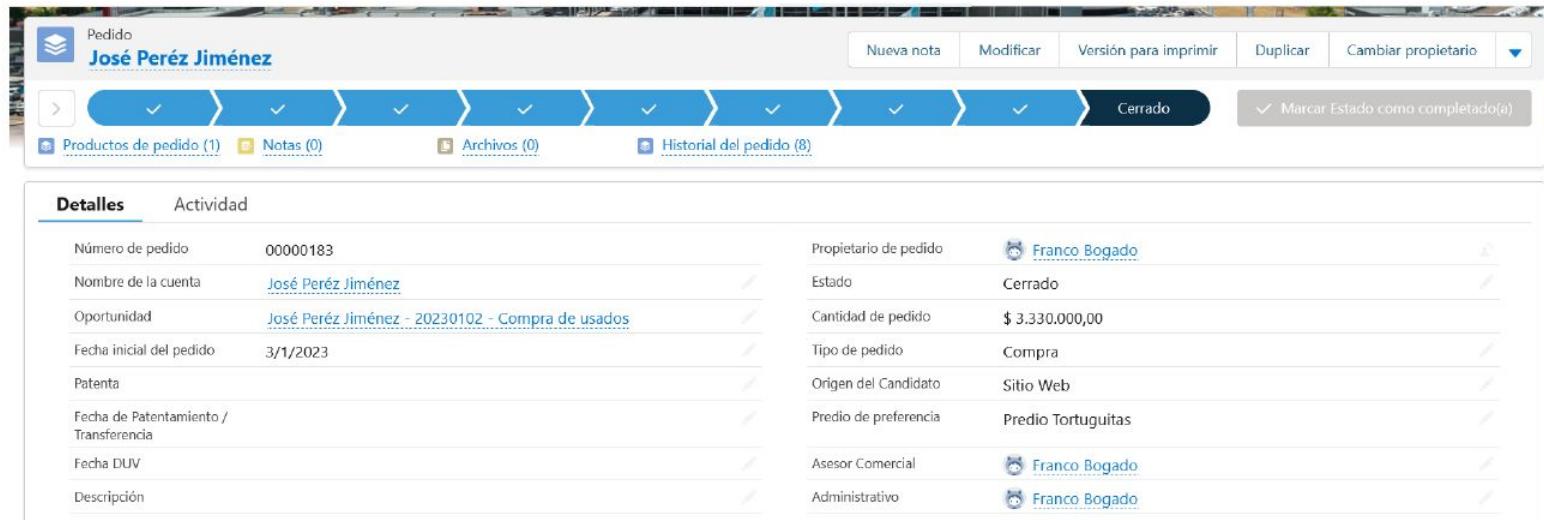
En esta etapa será necesario indicar al gestor externo y volver a transferir el registro a la administración, cuando se haya finalizado con la gestoría:



The screenshot shows a digital sales platform interface. At the top, it displays a customer profile: "Pedido" and "José Pérez Jiménez". Below the profile is a navigation bar with several icons and arrows, followed by the text "Gestoría - A...". To the right of the navigation bar are buttons for "Nueva nota", "Modificar", "Versión para imprimir", "Activar", and "Duplicar". A dropdown arrow is also present. Below the navigation bar, there is a section titled "Campos clave" (Key Fields) containing the "Gestor externo" field, which is highlighted with a red box. To the right of this field is a "Modificar" button and the text "Orientación hacia el éxito". A list of tasks is provided: "Realizar y completar las tareas creadas.", "Indicar Gestor Externo asignado.", and "Avanzar Pedido a siguiente Estado.". At the bottom of the screen, there are links for "Productos de pedido (1)", "Notas (0)", "Archivos (0)", and "Historial del pedido (4)".

06.e Pedido - Canales digitales

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



The screenshot shows a digital interface for managing sales orders. At the top, it displays the customer's name, **José Pérez Jiménez**, and a navigation bar with buttons for **Nueva nota**, **Modificar**, **Versión para imprimir**, **Duplicar**, and **Cambiar propietario**. Below the navigation bar, there are buttons for **Productos de pedido (1)**, **Notas (0)**, **Archivos (0)**, and **Historial del pedido (8)**. A prominent button labeled **Cerrado** (Closed) is highlighted in blue. To the right of this button is a checkbox labeled **✓ Marcar Estado como completado(a)**. The main content area is divided into two tabs: **Detalles** and **Actividad**. The **Detalles** tab is active and contains the following data:

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

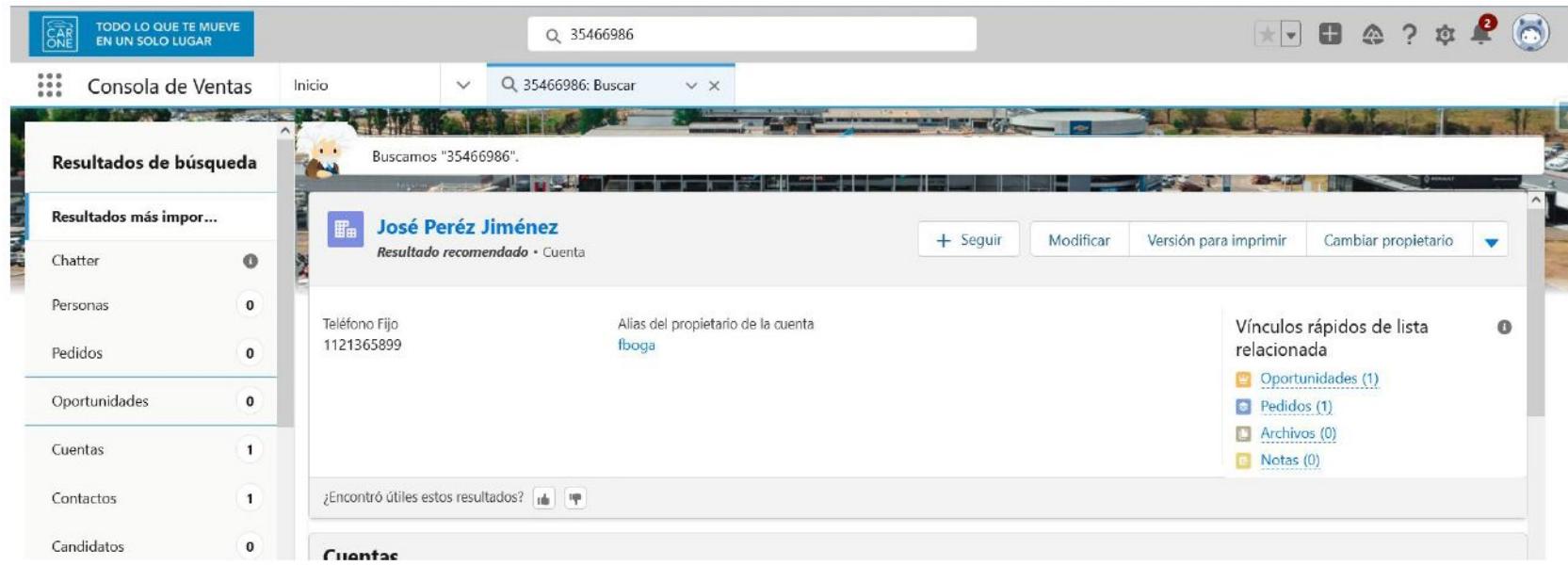
Origen Presencial

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 shows the CAR ONE sales console interface. The top navigation bar includes the CAR ONE logo, a search bar with the query "35466986", and various system icons. The main content area is titled "Resultados de búsqueda" (Search results) and shows a single result for "José Pérez Jiménez" (Recommended result - Account). The result card displays the account owner's name, phone number (1121365899), and alias (fbogia). Below the result card, there is a section asking if the user found the results useful, with thumbs up and thumbs down buttons. To the right of the result card, there is a sidebar titled "Vínculos rápidos de lista relacionada" (Related list quick links) which lists "Oportunidades (1)", "Pedidos (1)", "Archivos (0)", and "Notas (0)". The left sidebar shows navigation links for "Consola de Ventas", "Inicio", and "Resultados más importantes", along with counts for Chatter, Personas, Pedidos, Oportunidades, Cuentas, Contactos, and Candidatos.

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 shows the Salesforce interface for a client account named 'José Pérez Jiménez'. The 'Detalles' tab is selected, displaying account information such as name, birth date, email, and document type. The 'Oportunidades' section shows one opportunity listed: 'José Pérez Jiménez - 20230102', which is 'Cerrada ganada' (Closed Won) with an import of '\$ 3.330.000,00' and a date of '3/1/2023'. A red box highlights the 'Nuevo' (New) button in the 'Oportunidades' list, indicating where a new opportunity should be created.

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.
Etapa	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 Pérez 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

*Etapa: Calificación

Ver todas las dependencias

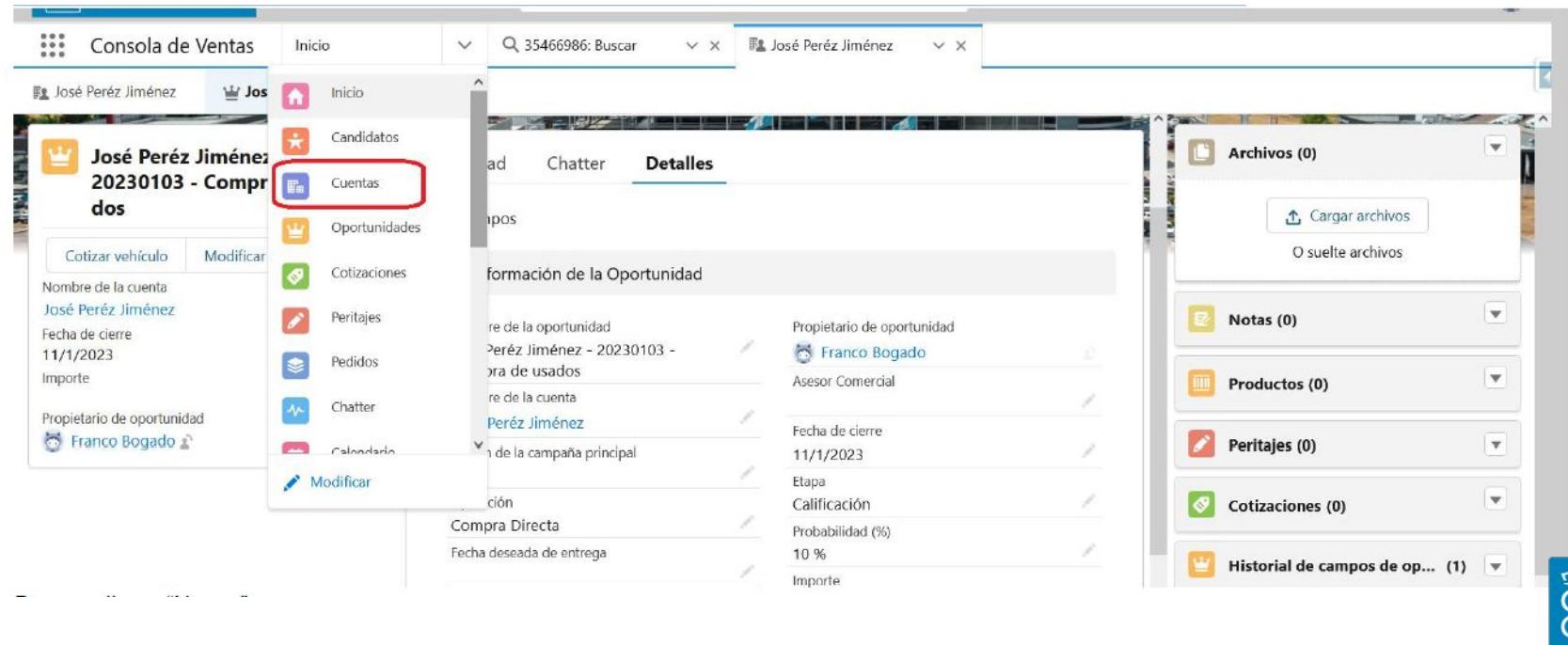
Link: [Link](#)

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":



Consola de Ventas

Inicio

35466986: Buscar

José Pérez Jiménez

Inicio

Candidatos

Cuentas

Oportunidades

Cotizaciones

Peritajes

Pedidos

Chatter

Calendario

Modificar

José Pérez Jiménez
20230103 - Compradores

Cotizar vehículo

Modificar

Nombre de la cuenta
José Pérez Jiménez

Fecha de cierre
11/1/2023

Importe

Propietario de oportunidad
Franco Bogado

Detalles

Formación de la Oportunidad

Propietario de oportunidad
José Pérez Jiménez - 20230103 - Compradores de usados

Nombre de la cuenta
José Pérez Jiménez

Fecha de cierre principal
11/1/2023

Etapa

Calificación

Probabilidad (%)

10 %

Importe

Archivos (0)

Cargar archivos

O suelte archivos

Notas (0)

Productos (0)

Peritajes (0)

Cotizaciones (0)

Historial de campos de op... (1)

CAR ONE

06.h Cliente nuevo - Origen presencial

Damos clic en “Nuevo”:

E ingresamos los datos que el cliente nos provee:

Nueva cuenta: Cuenta personal

Información de la cuenta

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

Cancelar Guardar y nuevo Guardar

06.h Cliente nuevo - Origen presencial

Cuentas ▼ ■■■ Nueva cuenta: Cuenta p... X

Nueva cuenta: Cuenta personal

Información de la cuenta

Nombre de la cuenta	Tratamiento --Ninguno--	Propietario de la cuenta Franco Bogado
Nombre	<input type="text"/>	
*Apellidos	<input type="text"/>	
Fecha de nacimiento	<input type="text"/> CALENDAR	Tipo ? Cliente potencial
Email	<input type="text"/>	
Tipo de Documento	DNI	Teléfono Fijo ? <input type="text"/>

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!



TODO LO QUE TE MUEVE
EN UN SOLO LUGAR