

# Proceso de Venta Convencional

Guía de Usuario – Junio 2023



# ÍNDICE

## 01. OmniCanal

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

## 02. Candidatos

- 02.a** Nociones generales del objeto
- 02.b** Detalles de un Candidato

## 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. Caso de uso

- 06.a** Ventas **sin retoma**
- 06.b** Ventas **con retoma**

# 01. OmniCanal

**01.a** OmniCanal para Lightning Experience

**02.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.

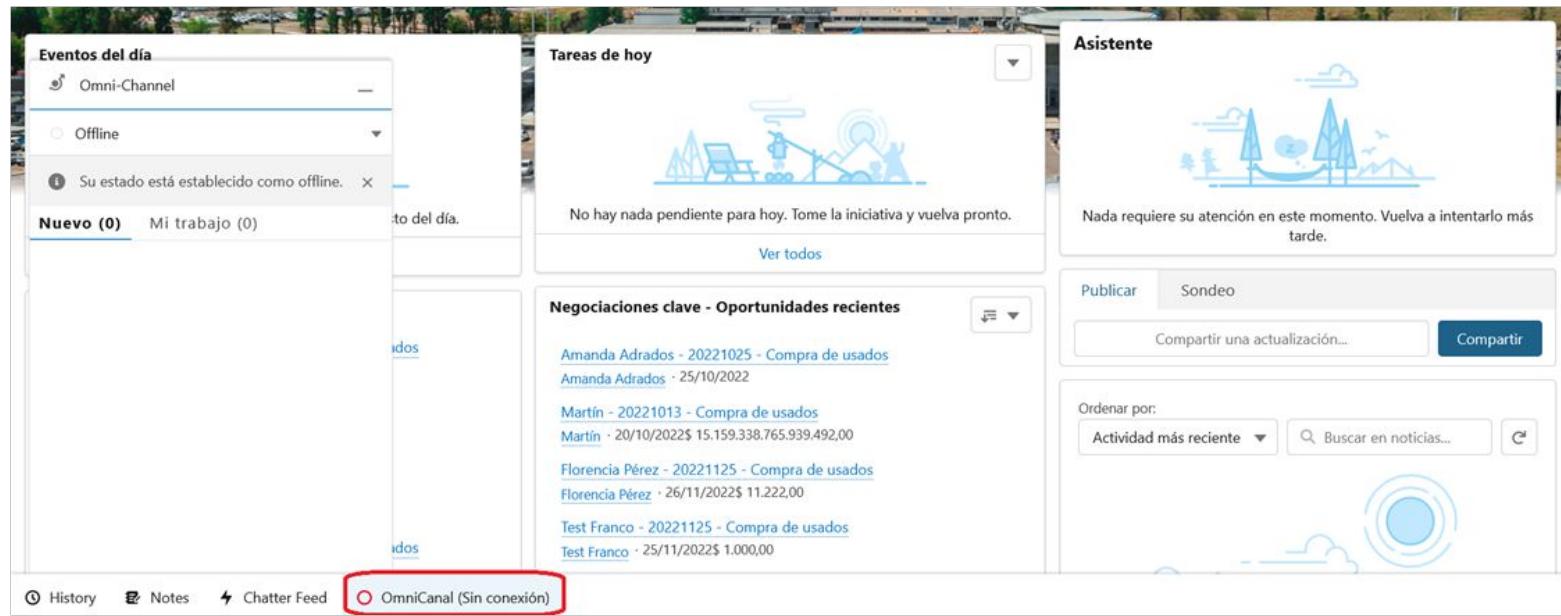
Con OmniCanal, las empresas pueden establecer reglas para enrutar los trabajos a los agentes adecuados en función de factores como el proceso, la ubicación geográfica, el tipo de problema o la experiencia del agente.

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 elements:

- Eventos del día** (Events of the day):
  - Omni-Channel (selected)
  - Offline

Su estado está establecido como offline.
- Tareas de hoy** (Tasks for today):

No hay nada pendiente para hoy. Tome la iniciativa y vuelva pronto.

Ver todos
- Asistente** (Assistant):

Nada requiere su atención en este momento. Vuelva a intentarlo más tarde.

Publicar Sondeo

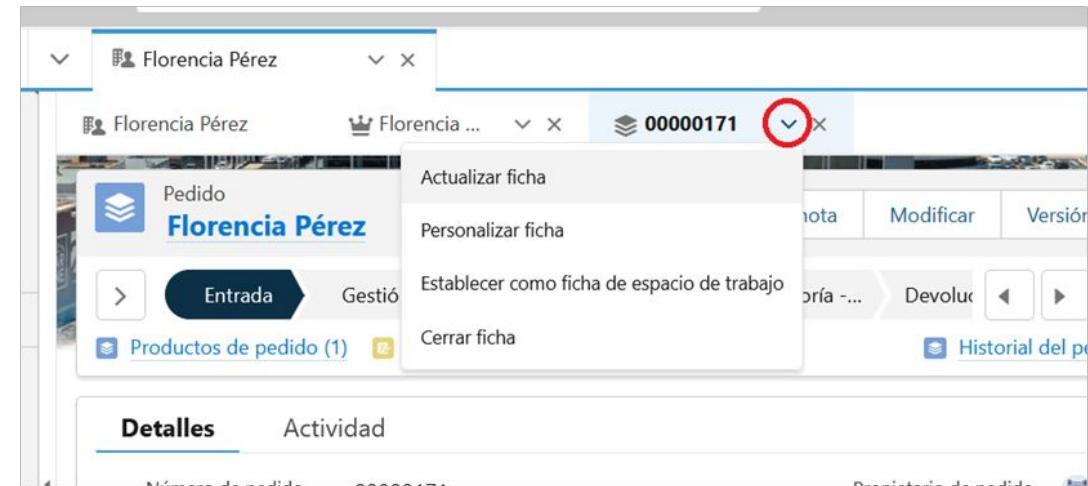
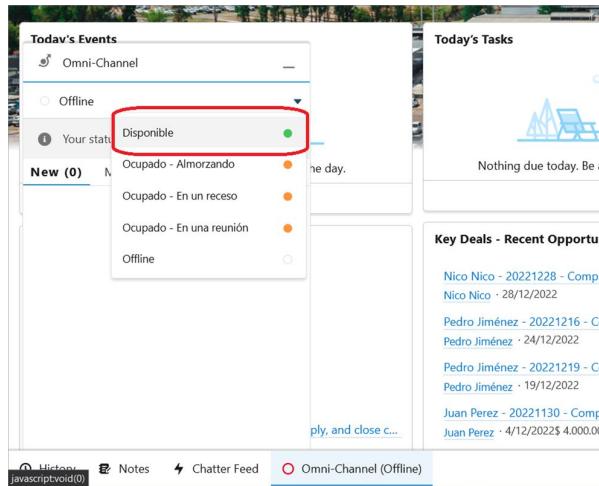
Compartir una actualización... Compartir

Ordenar por: Actividad más reciente Buscar en noticias...

At the bottom, the navigation bar includes: History, Notes, Chatter Feed, and OmniCanal (Sin conexión), with the last one highlighted by a red box.

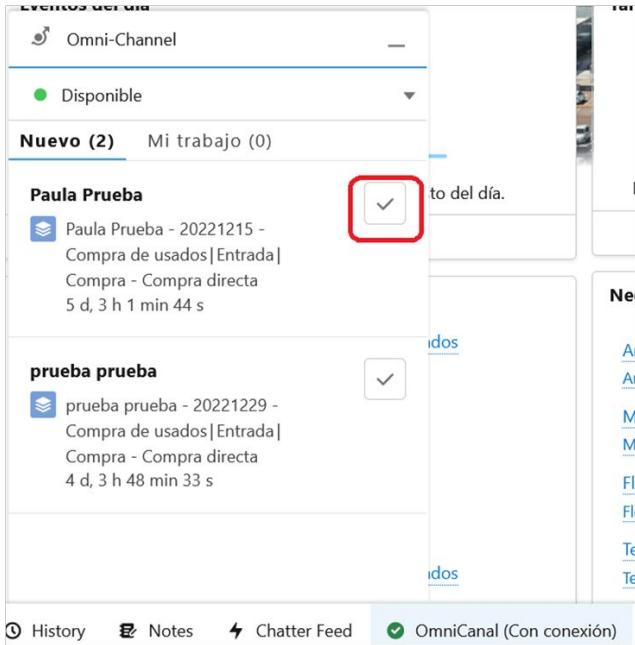
# 01.b Usar OmniCanal

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:



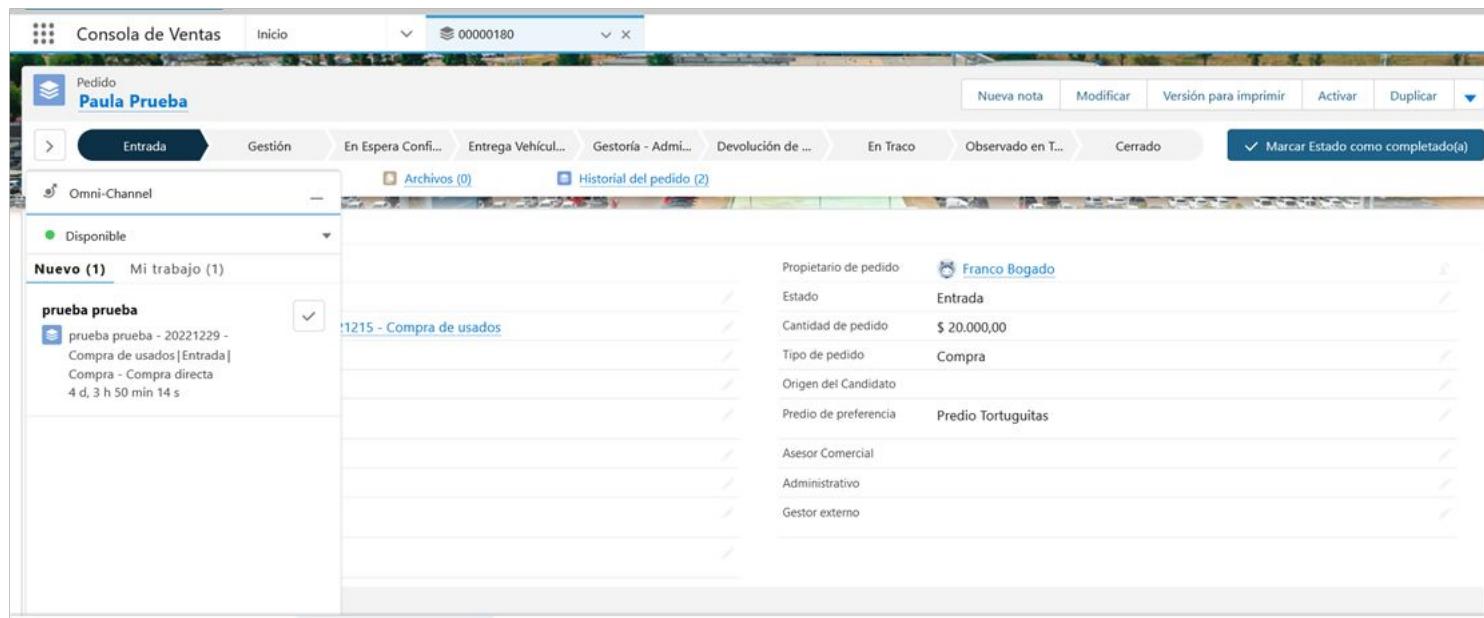
The screenshot shows the 'Eventos del día' (Events of the day) section of the Omni-Channel interface. It displays two available tasks:

- 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 task has a checkbox next to its name, with the first one being checked and highlighted with a red box. The interface also shows a sidebar with various categories like 'Negocios', 'Análisis', 'Análisis', 'M', 'M', 'Flujo', 'Flujo', 'Ticket', and 'Ticket'.

## 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' (Sales Console) 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 detailed view of an order for 'Paula Prueba'. The order is marked as 'Entrada' (Entry) and is listed under 'Nuevo (1)' and 'Mi trabajo (1)'. The order details include:

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 titled 'Omni-Channel' with a dropdown menu showing 'Disponible'. The main content area also shows 'Archivos (0)' and 'Historial del pedido (2)'.

# 02. Candidatos

**02.a** Nociones generales del objeto

**02.b** Detalles de un Candidato

## 02.a Candidatos

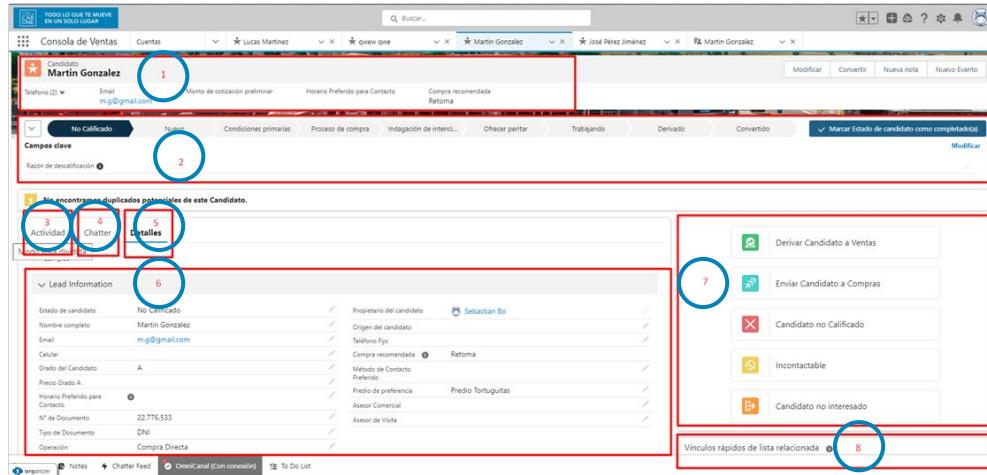
Los candidatos (también llamados “Leads” o “Prospectos”) son personas y/o compañías identificadas como clientes potenciales. En otros términos, en Salesforce, los Leads representan a un **cliente no cualificado** en una fase temprana del proceso de ventas.

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 cualificado aún.

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

## 02.b Detalles de un Candidato

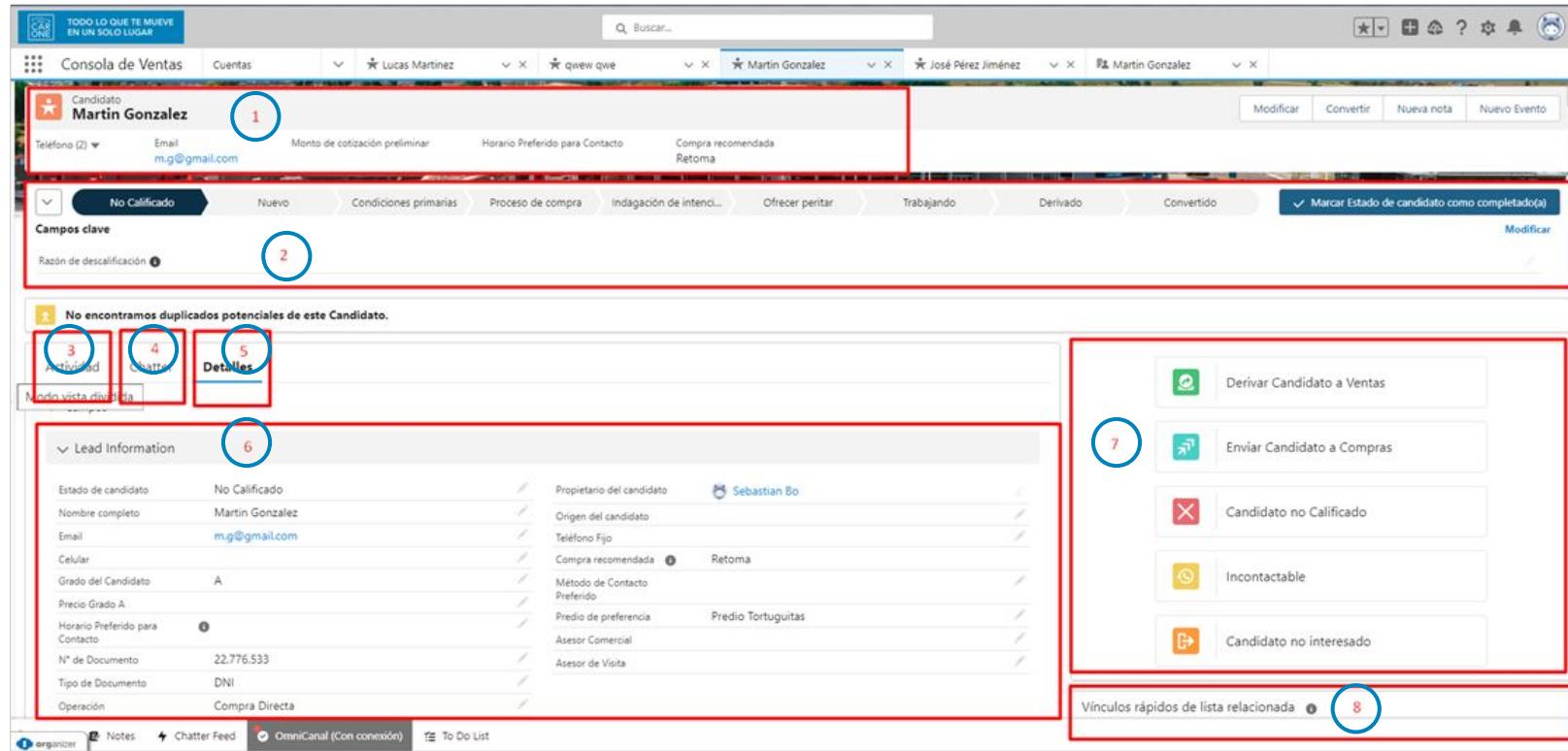


En la hoja siguiente se ve el cuadro más grande

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. Toda la información completa del Candidato;
  7. Botones de acciones rápidas, permiten derivar el candidato a compras/ventas entre otras cosas.
  8. Los registros relacionados con el Candidato (archivos y notas, etc.), y el historial del mismo.

## 02.b Detalles de un Candidato



The screenshot shows a CRM interface for a sales process. The top navigation bar includes tabs for 'Consola de Ventas' and 'Cuentas', and search fields for 'Lucas Martinez', 'Martin Gonzalez', 'José Pérez Jiménez', and 'Martin Gonzalez'. The main content area displays a candidate record for 'Martin Gonzalez' (ID 1) with fields for 'Teléfono (2)', 'Email' (m.g@gmail.com), 'Monto de cotización preliminar', 'Horario Preferido para Contacto', and 'Compra recomendada' (Retoma). Below this is a navigation bar with steps: 'No Calificado', 'Nuevo', 'Condiciones primarias', 'Proceso de compra', 'Indagación de intenc...', 'Ofrecer penit...', 'Trabajando', 'Derivado', 'Convertido', and a checked 'Marcar Estado de candidato como completado(a)'. A 'Modificar' button is also present. A section titled 'Campos clave' (2) contains a 'Razón de descalificación' field. A note below states 'No encontramos duplicados potenciales de este Candidato.' Below this are buttons for 'Añadir' (3), 'Borrar' (4), and 'Detalles' (5). A 'Modo vista detallada' button is also visible. A 'Lead Information' section (6) contains detailed information about the candidate, including 'Estado de candidato' (No Calificado), 'Nombre completo' (Martin Gonzalez), 'Email' (m.g@gmail.com), 'Celular', 'Grado del Candidato' (A), 'Precio Grado A', 'Horario Preferido para Contacto', 'Nº de Documento' (22.776.533), 'Tipo de Documento' (DNI), 'Operación' (Compra Directa), 'Propietario del candidato' (Sebastian Bo), 'Origen del candidato', 'Teléfono Fijo', 'Compra recomendada' (Retoma), 'Método de Contacto Preferido', 'Predio de preferencia' (Predio Tortuguitas), 'Asesor Comercial', and 'Asesor de Visita'. To the right, a sidebar (7) offers actions: 'Derivar Candidato a Ventas', 'Enviar Candidato a Compras', 'Candidato no Calificado', 'Incontactable', and 'Candidato no interesado'. At the bottom, a 'Vínculos rápidos de lista relacionada' section (8) is shown.

# 03. Cuentas personales

## 03.a Nociones generales del objeto

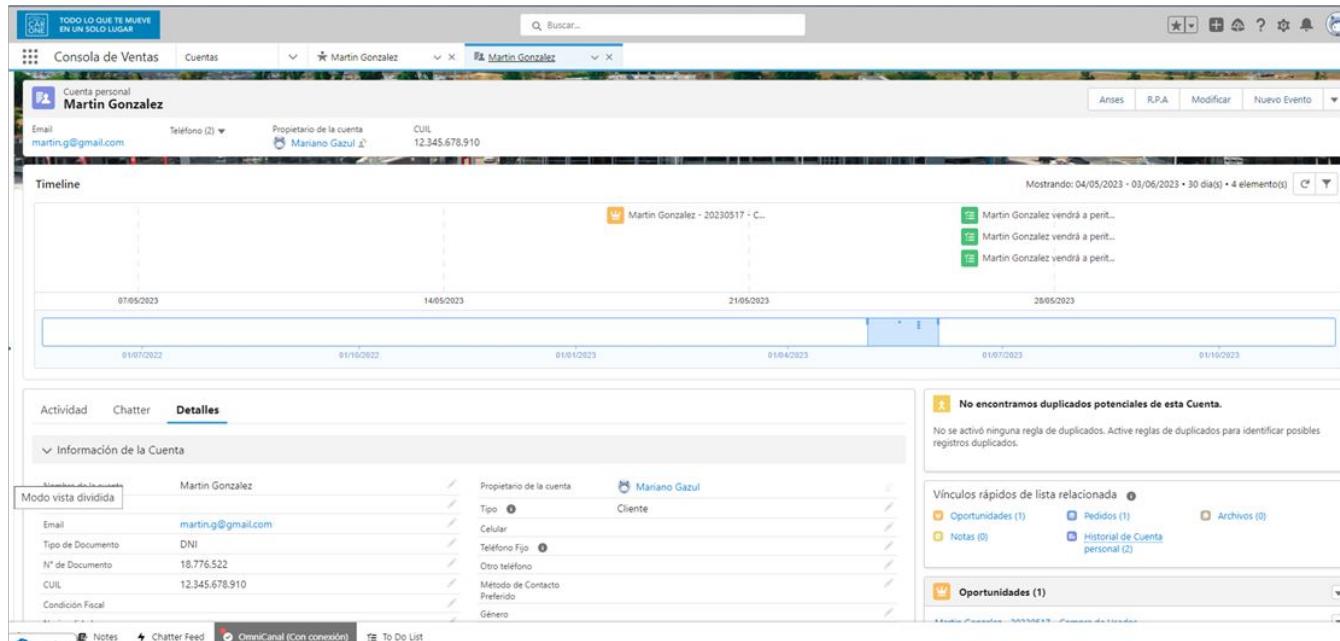
## 03.a Nociones generales del objeto

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 shows the CAR ONE CRM interface for a customer account. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Cuentas', and the account name 'Martin Gonzalez'. The main view displays the account details: 'Cuenta personal Martin Gonzalez', 'Email: martin.g@gmail.com', 'Teléfono (2): 12345.678.910', 'Propietario de la cuenta: Mariano Gazul', and 'CUIL: 12345.678.910'. A 'Timeline' section shows activity from 04/05/2023 to 03/06/2023, with three entries: 'Martin Gonzalez - 20230517 - C...' and three scheduled events: 'Martin Gonzalez vendrá a perit...', 'Martin Gonzalez vendrá a perit...', and 'Martin Gonzalez vendrá a perit...'. Below the timeline is a timeline bar with dates from 07/05/2023 to 28/05/2023. The 'Detalles' tab is selected in the account summary. The 'Información de la Cuenta' section contains fields: 'Nombre de la cuenta: Martin Gonzalez', 'Modo vista dividida', 'Email: martin.g@gmail.com', 'Tipo de Documento: DNI', 'N° de Documento: 18.776.522', 'CUIL: 12345.678.910', 'Condición Fiscal', 'Propietario de la cuenta: Mariano Gazul', 'Tipo: Cliente', 'Celular', 'Teléfono Fijo: 12345.678.910', 'Otro teléfono', 'Método de Contacto: Preferido', 'Género', and 'Vínculos rápidos de lista relacionada: Oportunidades (1), Pedidos (1), Archivos (0), Notas (0), Historial de Cuenta personal (2), Oportunidades (1)'. The bottom navigation bar includes 'Resumen', 'Notas', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Con conexión)', and 'To Do List'.

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 cualificado. 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 CAR ONE CRM interface. The main view shows an opportunity record for "Martin Gonzalez - 20230517 - Compra de Usados". The record details include:

- Nombre de la cuenta: Martin González
- Etapa: Calificación
- Valor de Compra: \$ 1.000.000,00
- Valor peritado: \$ 1.364.000,00
- Operación: Compra Directa

The status bar at the bottom indicates the opportunity is in the "Calificación" stage. The interface includes sections for "Actividad", "Chatter", and "Detalles". The "Detalles" tab is active, showing sections for "Información de la Oportunidad" and "Información de cotización".

**Información de la Oportunidad:**

Predio de preferencia	Predio Tortuguitas	Propietario de oportunidad	Mariano Gazul
Nombre de la oportunidad	Martin Gonzalez - 20230517 - Compra de Usados	Asesor Comercial	
Nombre de la cuenta	Martin Gonzalez	Fecha de cierre	17/5/2023
Operación	Compra Directa	Etapa	Calificación
Fecha deseada de entrega		Motivo de Pérdida	
Peritaje de Asofix Link	<a href="https://app.asofix.com/peritador/?integration_access=284074a4-3c4c-4c49-9e51-d536863cc377">https://app.asofix.com/peritador/?integration_access=284074a4-3c4c-4c49-9e51-d536863cc377</a>	Método de Contacto	
Valor de Compra	\$ 1.000.000,00	Preferido	
		Valor peritado	
		Patente del usado a entregar	

**Información de cotización:**

Cotizaciones (1)	Peritajes (0)	Productos (1)
Archivos (0)	Notas (0)	Historial de campos de oportunidades (10)
Mostrar todo (7)		
<b>Cotizaciones (1)</b> 00000128 Estado: Aceptado Sincronizando: <input checked="" type="checkbox"/> Precio total: \$ 1.364.000,00		
<a href="#">Ver todos</a>		

At the bottom, there are navigation links: "organizer", "Notes", "Chatter Feed", "OmniCanal (Con conexión)", and "To Do List".

# 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

**Car One** TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Consola de Ventas Cuentas Martin Gonzalez Martin Gonzalez 00000192

Pedido Martin Gonzalez

Estado Entrada Tipo de registro del pedido Compra Directa Valor de Compra \$ 1.000.000,00 Valor peritado Valor cotizado \$ 1.364.000,00 Propietario de pedido Admins | Compra de Usados - Tortuguitas

Entrada Gestión En Espera Confirmación... Entrega Vehículos Gestoría - Administraci... Devolución de Legajo 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.

Modo vista dividida Detalles

Número de pedido	00000192	Propietario de pedido	Admins   Compra de Usados - Tortuguitas
Nombre de la cuenta	Martin Gonzalez	Estado	Entrada
Fecha inicial del pedido	17/5/2023	Valor cotizado	\$ 1.364.000,00
Patente		Tipo de pedido	Compra
Fecha de Patentamiento / Transferencia		Origen del Candidato	
Fecha DUV		Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
Descripción		Asesor Comercial	
«Diferencias con el informe de dominio?	A definir	Administrativo	
Fecha comprometida de entrega de carpeta		Gestor externo	
Valor de Compra	\$ 1.000.000,00	Patente	
Valor peritado			
Entrega Comprobada			

Vínculos rápidos de lista relacionada

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

**Productos de pedido (1)**

Usado:	
Código de producto:	
Cantidad:	1,00
Precio por unidad:	\$ 1.364.000,00

Ver todos

**Notas (0)**

**Archivos (0)**

**Car One**

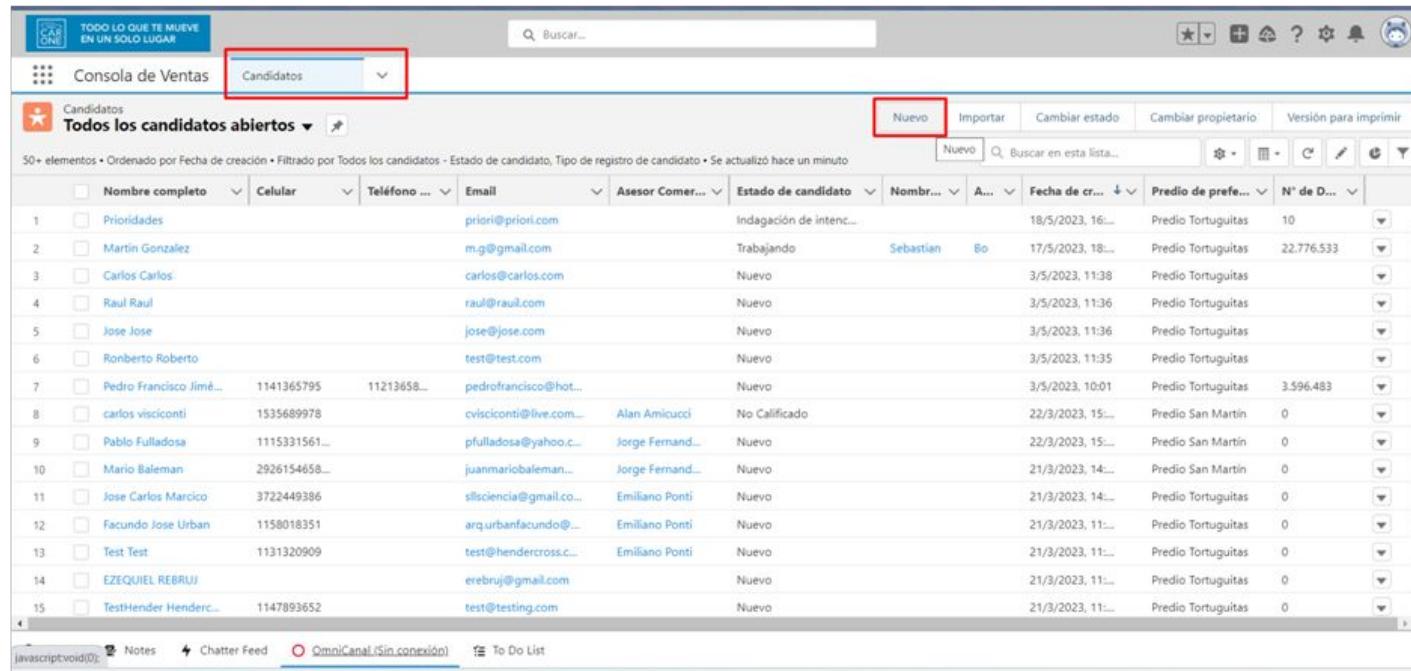
# 06. Caso de uso

**01.a** Ventas sin retoma

**02.b** Ventas con retoma

## 06.a Ventas sin retoma

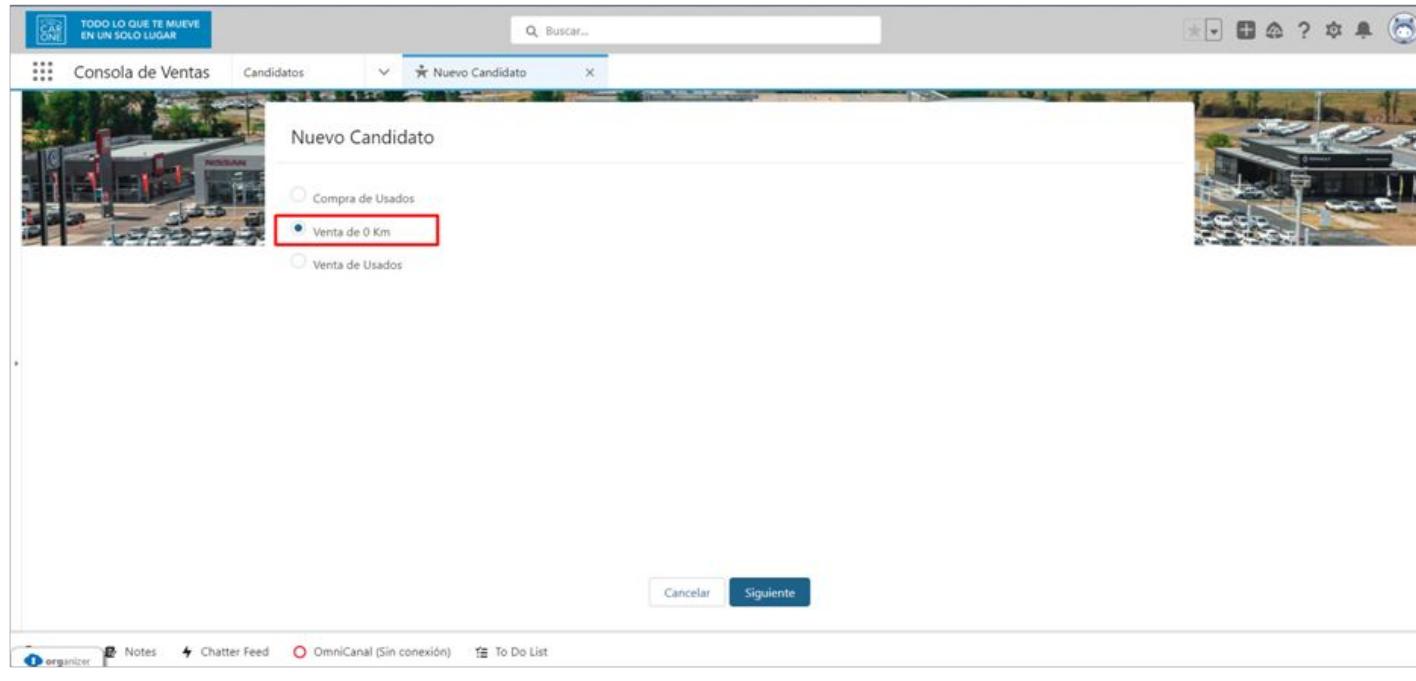
- 1) Para comenzar con el proceso de Venta de 0Km se debe estar en la sección de "Candidatos" y seleccionar el botón de "Nuevo".



The screenshot shows a software interface for managing candidates. At the top, there's a navigation bar with the CAR ONE logo, a search bar, and various icons. Below the navigation bar, a dropdown menu is open, showing 'Candidatos' as the selected option. The main area is a grid titled 'Todos los candidatos abiertos' (All open candidates) with a red box around it. The grid has columns for 'Nombre completo' (Full name), 'Celular' (Cellular), 'Teléfono ...' (Phone ...), 'Email', 'Asesor Comer...', 'Estado de candidato' (Candidate status), 'Nombre...', 'A...', 'Fecha de cr...', 'Predio de prefe...', and 'Nº de D...'. Each row in the grid represents a candidate with their details. At the top of the grid, there are buttons for 'Nuevo' (New), 'Importar' (Import), 'Cambiar estado' (Change status), 'Cambiar propietario' (Change owner), and 'Versión para imprimir' (Print version). The 'Nuevo' button is also highlighted with a red box.

## 06.a Ventas sin retoma

2) Se selecciona la opción de “Venta de 0Km” y se hace clic en Siguiente.



## 06.a Ventas sin retoma

3) En esta parte es importante completar todos los campos vacíos, sobre todos los que poseen el asterisco rojo que significan que son obligatorios, es decir, si no esta completo alguno de dichos campos el Candidato no va a poder ser creado. Una vez completado el formulario, hacer clic en Guardar.

Crear Candidato: Venta de 0 Km

Lead Information

* Estado de candidato	Nuevo	Propietario del candidato	Mariano Gazul
Ver todas las dependencias		Origen del candidato	--Ninguno--
* Nombre completo	Tratamiento --Ninguno--	Valoración	--Ninguno--
	Nombre Lucas	Teléfono Fijo	
	* Apellidos Martinez	Radicación del Vehículo	--Ninguno--
* Email	lucas.martinez@gmail.com	Método de Contacto Preferido	--Ninguno--
Celular		* Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
Asesor Comercial		Buscar Personas...	
Marca de interés		--Ninguno--	
<input checked="" type="checkbox"/> Asignar mediante una regla de asignación activa			

Guardado del Candidato

Asignar mediante una regla de asignación activa

## 06.a Ventas sin retoma

4) Así se visualizará la página de los Candidatos.

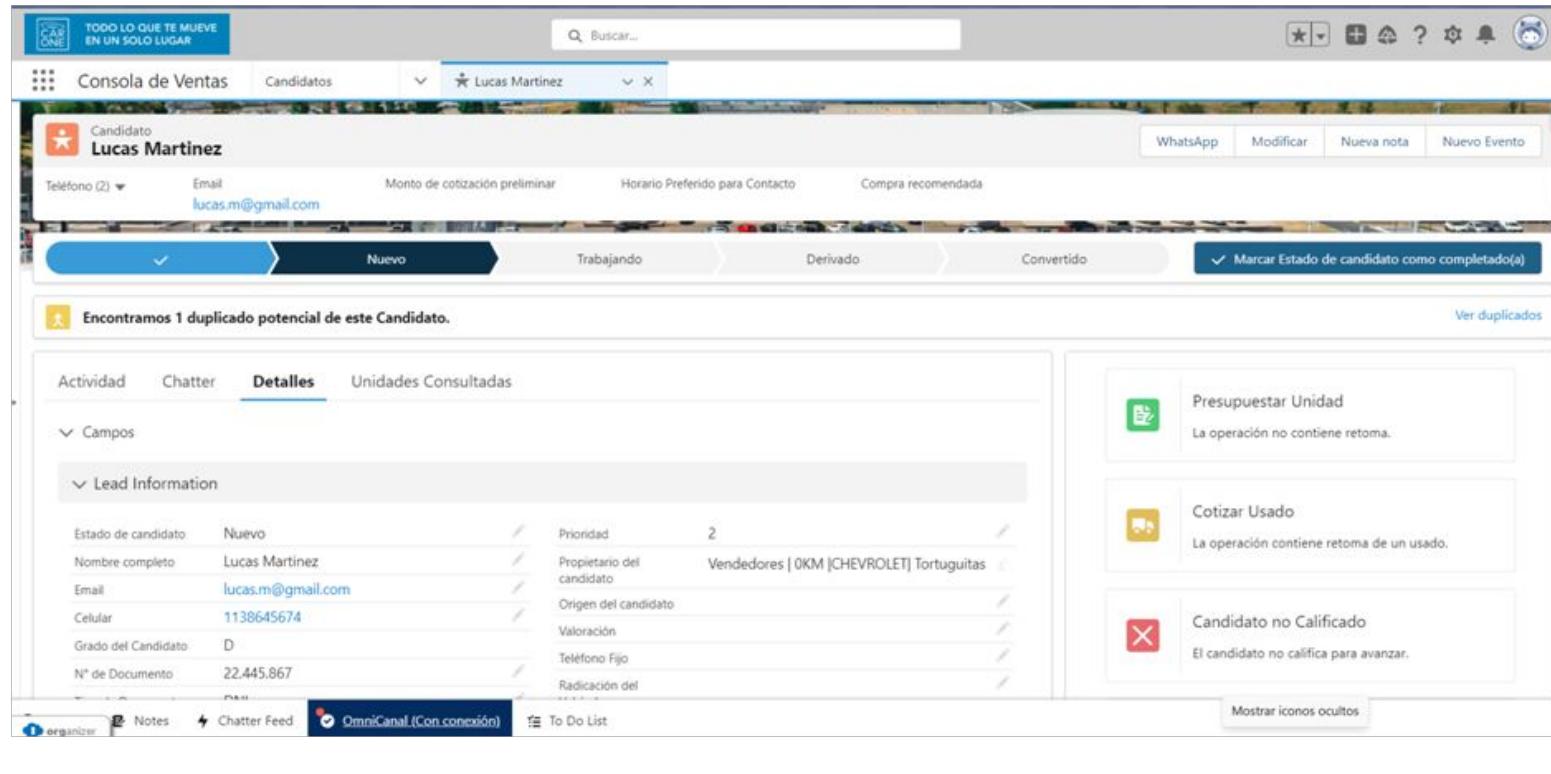
Y aquí existen dos posibilidades:

- Si el vehículo no tiene retoma se debe seleccionar la opción de “Presupuestar Unidad”.
- Si se quiere realizar la operación con Retoma debe seleccionar “Cotizar Usado”.

Ambos botones se encuentran del lado derecho de la pantalla.

En este ejemplo vamos a mostrar la conversión del Candidato que no posee retoma, por ende seleccionamos la opción **“Presupuestar Unidad”**.

## 06.a Ventas sin retoma



The screenshot shows the CAR ONE CRM software interface. At the top, there is a navigation bar with the CAR ONE logo, a search bar, and various icons. The main title is "Consola de Ventas" and the contact name is "Lucas Martinez". Below the title, there are sections for "Teléfono (2)", "Email" (lucas.m@gmail.com), "Monto de cotización preliminar", "Horario Preferido para Contacto", and "Compra recomendada". A progress bar at the top indicates the candidate's status: "Nuevo" (New), "Trabajando" (Working), "Derivado" (Derived), and "Convertido" (Converted). A button "Marcar Estado de candidato como completado(a)" (Mark candidate status as completed) is highlighted. A message "Encontramos 1 duplicado potencial de este Candidato." (We found 1 potential duplicate of this candidate) is displayed, with a link "Ver duplicados". The main content area is divided into sections: "Actividad" (Activity), "Chatter", "Detalles" (Details, currently selected), and "Unidades Consultadas" (Consulted Units). The "Detalles" section contains "Lead Information" with fields: Estado de candidato (Nuevo), Nombre completo (Lucas Martinez), Email (lucas.m@gmail.com), Celular (1138645674), Grado del Candidato (D), and N° de Documento (22.445.867). To the right, there are three status boxes: "Presupuestar Unidad" (Estimate Unit) with the note "La operación no contiene retoma.", "Cotizar Usado" (Quote Used) with the note "La operación contiene retoma de un usado.", and "Candidato no Calificado" (Candidate not Qualified) with the note "El candidato no califica para avanzar.". At the bottom, there are buttons for "organizer", "Notes", "Chatter Feed", "OmniCanal (Con conexión)", "To Do List", and "Mostrar íconos ocultos".

## 06.a Ventas sin retoma

5) Una vez convertido el Candidato, la pantalla se redirige a la página de Oportunidad.

Seguidamente se debe presupuestar el auto, por lo cual se debe hacer clic en el botón de “Crear Presupuesto” que lo llevará al comercial a la página de Asofix.

Allí se realizarán los pasos que ejecutan hoy en día. Y a medida que vayan avanzando en el proceso de Asofix, los estados e información de la Oportunidad se van a ir completando progresivamente. En este caso, la cotización se va a ver reflejada en la sección de “Cotizaciones” en la Oportunidad del lado derecho.

## 06.a Ventas sin retoma

Sandbox: UAT

TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Buscar...

Consola de Ventas

Lucas Martinez

Oportunidad Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km

Nombre de la cuenta: Lucas Martinez

Etapa: Calificación

Valor de Compra:

Valor peritado:

Valor cotizado:

Operación: Venta de 0 Km

Crear Presupuesto

Nuevo Evento

Nueva nota

Calificación

Se requiere un análisis

Proposición

Negociación

Cerrada

✓ Marcar Etapa como completado(a)

Actividad Chatter Detalles Presupuestos

Campos

Información de la Oportunidad

Predio de preferencia	Predio Tortuguitas	Propietario de oportunidad	Mariano Gazul
Nombre de la oportunidad	Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km	Asesor Comercial	
Nombre de la cuenta	Lucas Martinez	Fecha de cierre	29/5/2023
Operación	Venta de 0 Km	Etapa	Calificación
Fecha deseada de entrega		Método de Contacto Preferido	
		Motivo de Pérdida	

Derivar Gestión

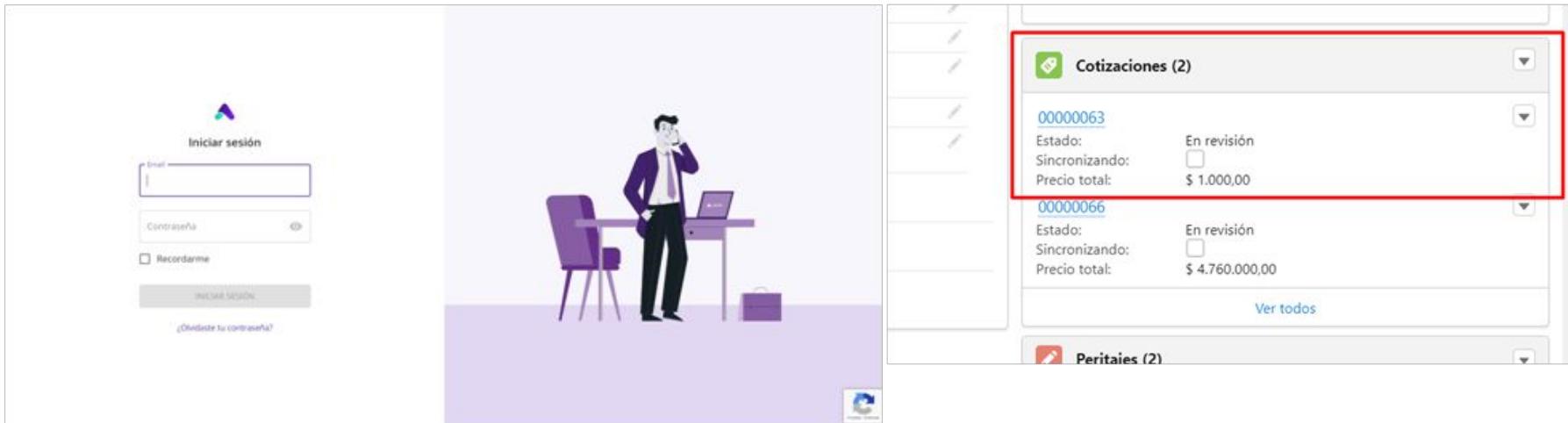
Cambiar tipo de registro

Vínculos rápidos de lista relacionada

- Cotizaciones (0)
- Productos (0)
- Archivos (0)
- Notas (0)
- Historial de campos de oportunidades (1)
- Unidades consultadas (0)



## 06.a Ventas sin retoma



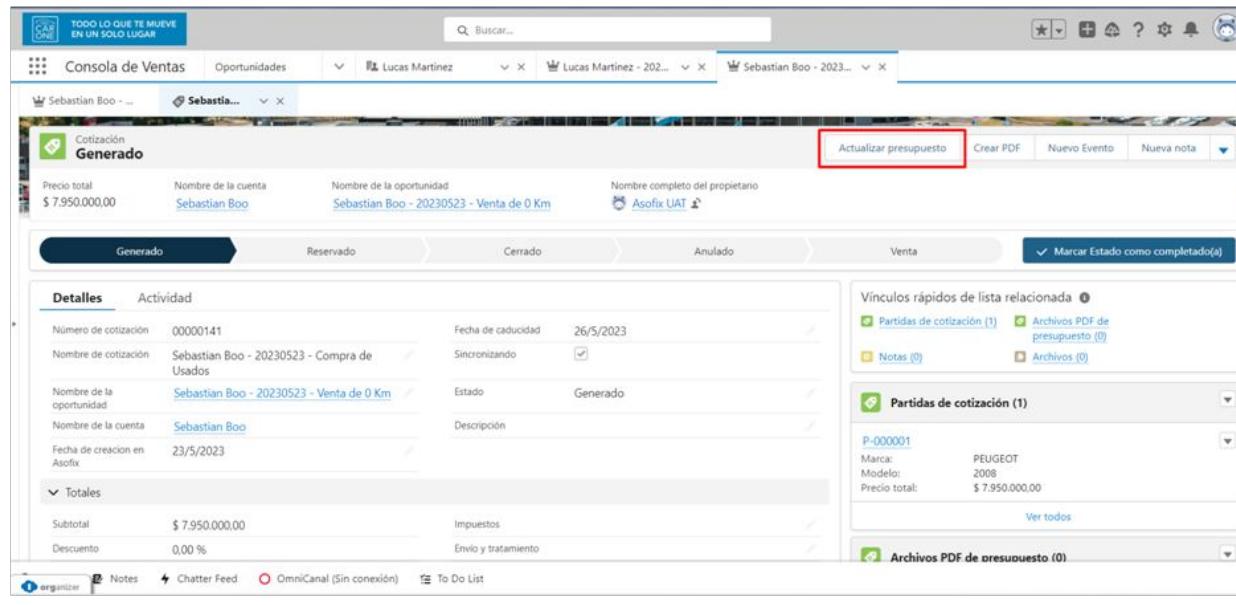
The image is a composite of three panels. The left panel shows a login interface with fields for 'Email' and 'Contraseña' (Password), a 'Recordarme' (Remember me) checkbox, and a 'INICIAR SESIÓN' (Start session) button. The middle panel is a stylized illustration of a man in a suit standing at a desk with a laptop, holding a phone to his ear. The right panel is a screenshot of a software application showing a list of 'Cotizaciones (2)' (Quotations) and 'Peritajes (2)' (Appraisals). The first quotation is highlighted with a red box. It shows the number 00000063, an 'Estado' (Status) of 'En revisión' (Under review), and a 'Precio total' (Total price) of '\$ 1.000,00'. The second quotation shows the number 00000066, an 'Estado' of 'En revisión', and a 'Precio total' of '\$ 4.760.000,00'. A 'Ver todos' (View all) button is visible at the bottom of the quotations list.

Estado:	En revisión
Sincronizando:	<input type="checkbox"/>
Precio total:	\$ 1.000,00

Estado:	En revisión
Sincronizando:	<input type="checkbox"/>
Precio total:	\$ 4.760.000,00

## 06.a Ventas sin retoma

6) Una vez creada la cotización se debe ingresar a la misma haciendo clic en el número azul. Seguidamente hay que apretar el botón de “Actualizar presupuesto” e ir avanzando en los estados a medida que vayan avanzando en el proceso.



The screenshot shows the CAR ONE software interface for quote creation. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas', 'Oportunidades', and several user profiles. The main window displays a quote for 'Sebastian Boo' with a total price of \$ 7.950.000,00. The quote is in the 'Generado' state. A red box highlights the 'Actualizar presupuesto' button in the top right corner of the quote details. The interface also shows a timeline with states: Generado, Reservado, Cerrado, Anulado, and Venta. A button to 'Marcar Estado como completado(s)' is visible. On the right side, there are sections for 'Vínculos rápidos de lista relacionada' (including 'Partidas de cotización' and 'Archivos PDF de presupuesto') and a detailed view of the first quote item, which is a PEUGEOT 2008 from 2008 with a total price of \$ 7.950.000,00. The bottom navigation bar includes 'organizer', 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Sin conexión)', 'To Do List', and other standard application icons.

## 06.a Ventas sin retoma

- 7) Una vez finalizada la cotización, es decir, que se marque en el estado de “Anulado” o “Venta”, se debe volver a la Oportunidad y se verá como avanzó dicho estado a “Negociación”.
- 8) Para terminar con el proceso de la Oportunidad se debe seleccionar el estado Cerrada y apretar el botón de “Seleccionar Etapa cerrada/o”, marcar si tiene o no Leasing y ahí finalizaría la Oportunidad.

Modificar dependencias

\* Etapa: Cerrada ganada

¿Es con Leasing?: No

Motivo de Pérdida: Ninguno

Cerrada

Derivar Gestión

Cambiar tipo de registro

Cotizaciones (0)

Archivos (0)

Historial de campos de oportunidades (2)

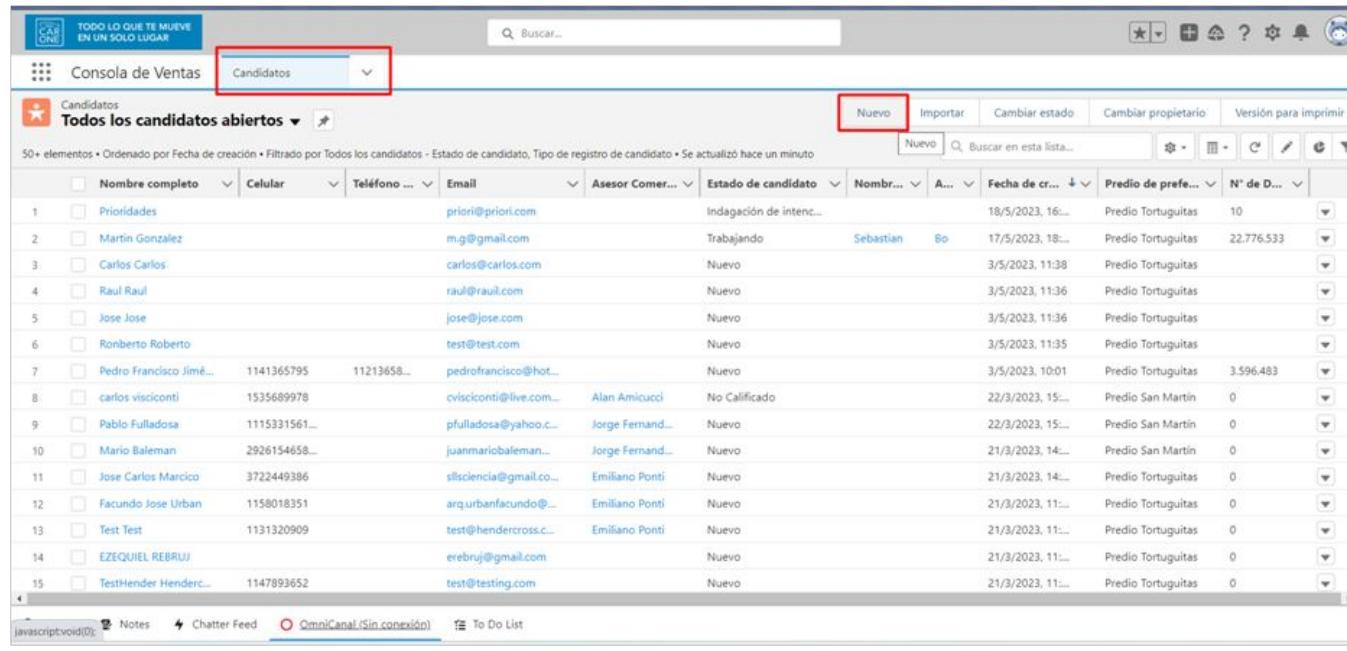
Productos (0)

Notas (0)

Unidades consultadas (0)

## 06.b Ventas con retoma

- 1) Para comenzar con el proceso de Venta de 0Km se debe estar en la sección de "Candidatos" y seleccionar el botón de "Nuevo".



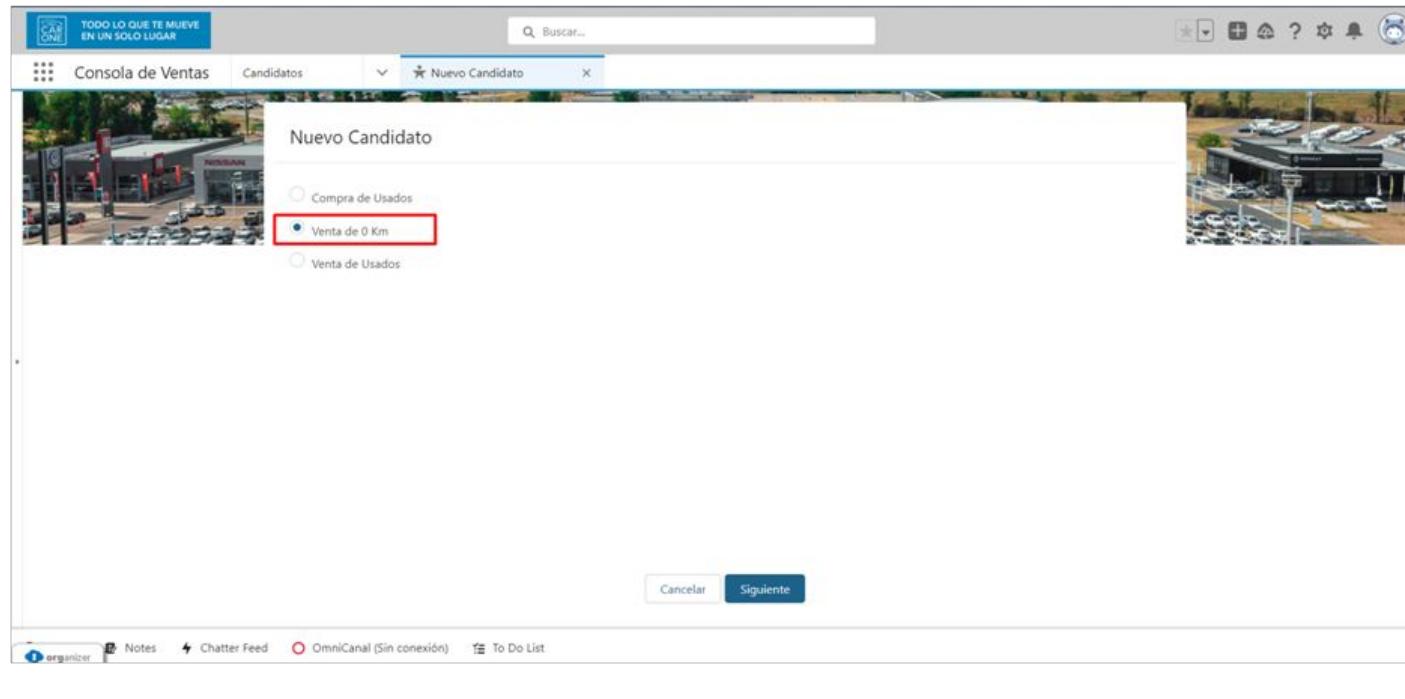
The screenshot shows a software interface for managing candidates. At the top, there's a header with the CAR ONE logo and a search bar. Below the header, a dropdown menu is open, showing 'Consola de Ventas' and 'Candidatos'. The main area is a grid titled 'Todos los candidatos abiertos' (All open candidates) with a count of 50+. The grid has columns for 'Nombre completo' (Name), 'Celular' (Cellular), 'Teléfono ...' (Phone ...), 'Email', 'Asesor Comer...', 'Estado de candidato' (Candidate status), 'Nombre...', 'Apellido...', 'Fecha de creación' (Creation date), 'Predio de preferencia' (Preferred plot), and 'Nº de D...'. A red box highlights the 'Nuevo' (New) button in the top right corner of the grid header. Another red box highlights the 'Candidatos' dropdown menu in the top left corner of the header area.

	Nombre completo	Celular	Teléfono ...	Email	Asesor Comer...	Estado de candidato	Nombre...	Apellido...	Fecha de creación	Predio de preferencia	Nº de D...
1	Prioridades			priori@priori.com		Indagación de intenc...			18/5/2023, 16:...	Predio Tortuguitas	10
2	Martin Gonzalez			m.g@gmail.com		Trabajando	Sebastian	Bo	17/5/2023, 18:...	Predio Tortuguitas	22.776.533
3	Carlos Carlos			carlos@carlos.com		Nuevo			3/5/2023, 11:38	Predio Tortuguitas	
4	Raul Raul			raul@raul.com		Nuevo			3/5/2023, 11:36	Predio Tortuguitas	
5	Jose Jose			jose@jose.com		Nuevo			3/5/2023, 11:36	Predio Tortuguitas	
6	Roberto Roberto			test@test.com		Nuevo			3/5/2023, 11:35	Predio Tortuguitas	
7	Pedro Francisco Jimé...	1141365795	11213658...	pedrofrancisco@hot...		Nuevo			3/5/2023, 10:01	Predio Tortuguitas	3.596.483
8	Carlos visciconti	1535689978		cviciconti@live.com...	Alan Amicucci	No Calificado			22/3/2023, 15:...	Predio San Martin	0
9	Pablo Fulladosa	1115331561...		pfulladosa@yahoo.c...	Jorge Fernand...	Nuevo			22/3/2023, 15:...	Predio San Martin	0
10	Mario Balemán	2926154658...		juanmariobalemán...	Jorge Fernand...	Nuevo			21/3/2023, 14:...	Predio San Martin	0
11	Jose Carlos Marcico	3722449386		sliscienza@gmail.co...	Emiliano Ponti	Nuevo			21/3/2023, 14:...	Predio Tortuguitas	0
12	Facundo Jose Urban	1158018351		arq.urbanfacundo@...	Emiliano Ponti	Nuevo			21/3/2023, 11:...	Predio Tortuguitas	0
13	Test Test	1131320909		test@hendercross.c...	Emiliano Ponti	Nuevo			21/3/2023, 11:...	Predio Tortuguitas	0
14	EZEQUIEL REBRUJ			erebruj@gmail.com		Nuevo			21/3/2023, 11:...	Predio Tortuguitas	0
15	TestHender Henderc...	1147893652		test@testing.com		Nuevo			21/3/2023, 11:...	Predio Tortuguitas	0

At the bottom of the interface, there are navigation buttons for 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Sin conexión)', 'To Do List', and a 'javascript:void(0);' button. The CAR ONE logo is in the bottom right corner.

## 06.b Ventas con retoma

2) Se selecciona la opción de “Venta de 0Km” y se hace clic en Siguiente.



## 06.b Ventas con retoma

3) En esta parte es importante completar todos los campos vacíos, sobre todos los que poseen el asterisco rojo que significan que son obligatorios, es decir, si no esta completo alguno de dichos campos el Candidato no va a poder ser creado. Una vez completado el formulario, hacer clic en Guardar.

Crear Candidato: Venta de 0 Km

Lead Information

* Estado de candidato	Nuevo	Propietario del candidato	Mariano Gazul
Ver todas las dependencias		Origen del candidato	--Ninguno--
* Nombre completo		Tratamiento	--Ninguno--
Tratamiento		Nombre	Lucas
--Ninguno--		* Apellidos	Martinez
Nombre			
* Apellidos			
* Email		Lucas.martinez@gmail.com	
Email			
Celular			
Método de Contacto Preferido			
--Ninguno--			
Radicación del Vehículo			
--Ninguno--			
Método de Contacto Preferido			
--Ninguno--			
* Predio de preferencia			
Predio Tortuguitas			
Asesor Comercial			
Buscar Personas...			
Marca de interés			
--Ninguno--			

Asignar mediante una regla de asignación activa

Asignar mediante una regla de asignación activa

## 06.b Ventas con retoma

4) Así se visualizará la página de los Candidatos.

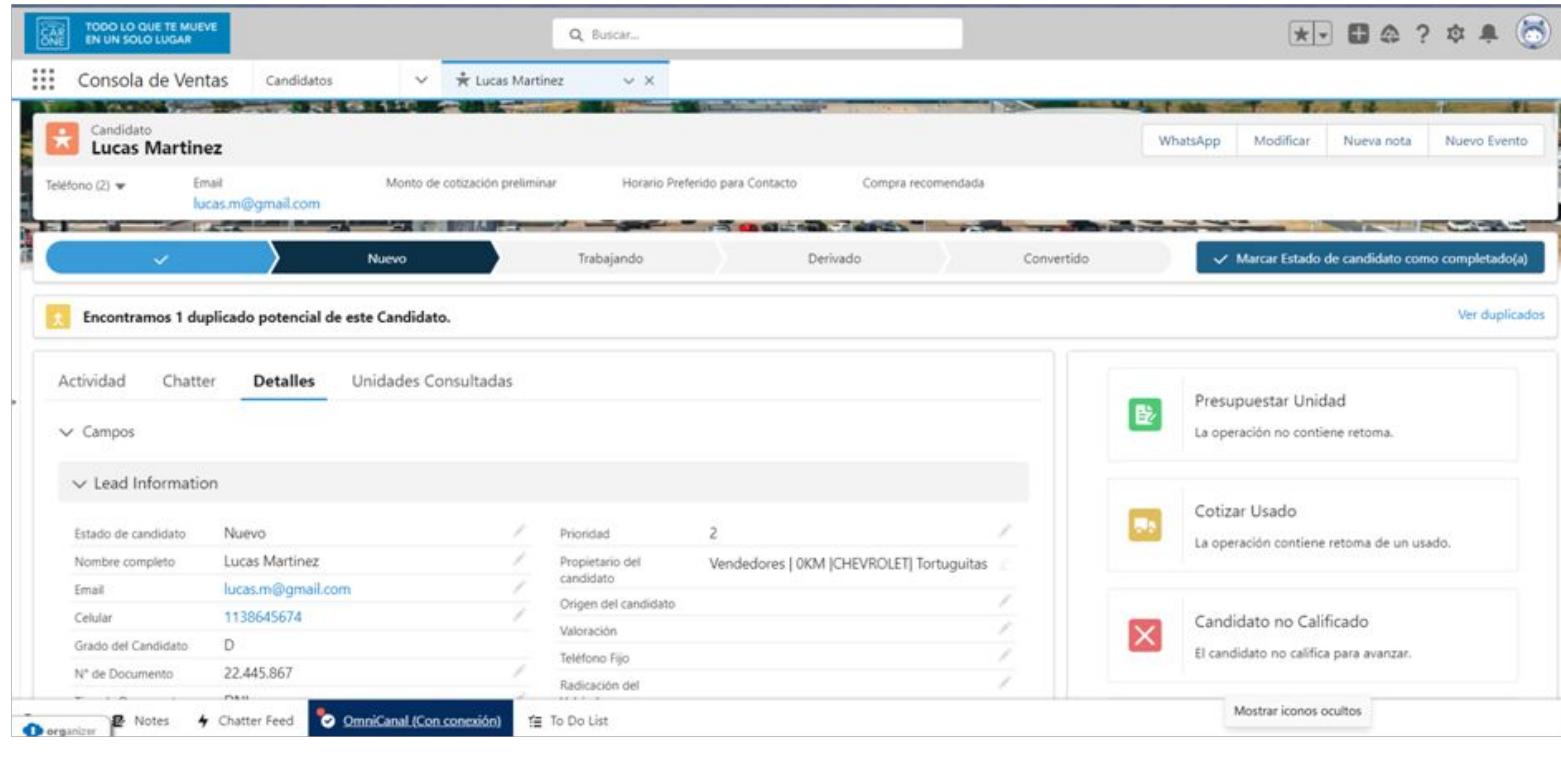
Y aquí existen dos posibilidades:

- Si el vehículo no tiene retoma se debe seleccionar la opción de "Presupuestar Unidad".
- Si se quiere realizar la operación con Retoma debe seleccionar "Cotizar Usado".

Ambos botones se encuentran del lado derecho de la pantalla.

En este ejemplo vamos a mostrar la conversión del candidato que si posee retoma, por ende seleccionamos la opción "**Cotizar Usado**".

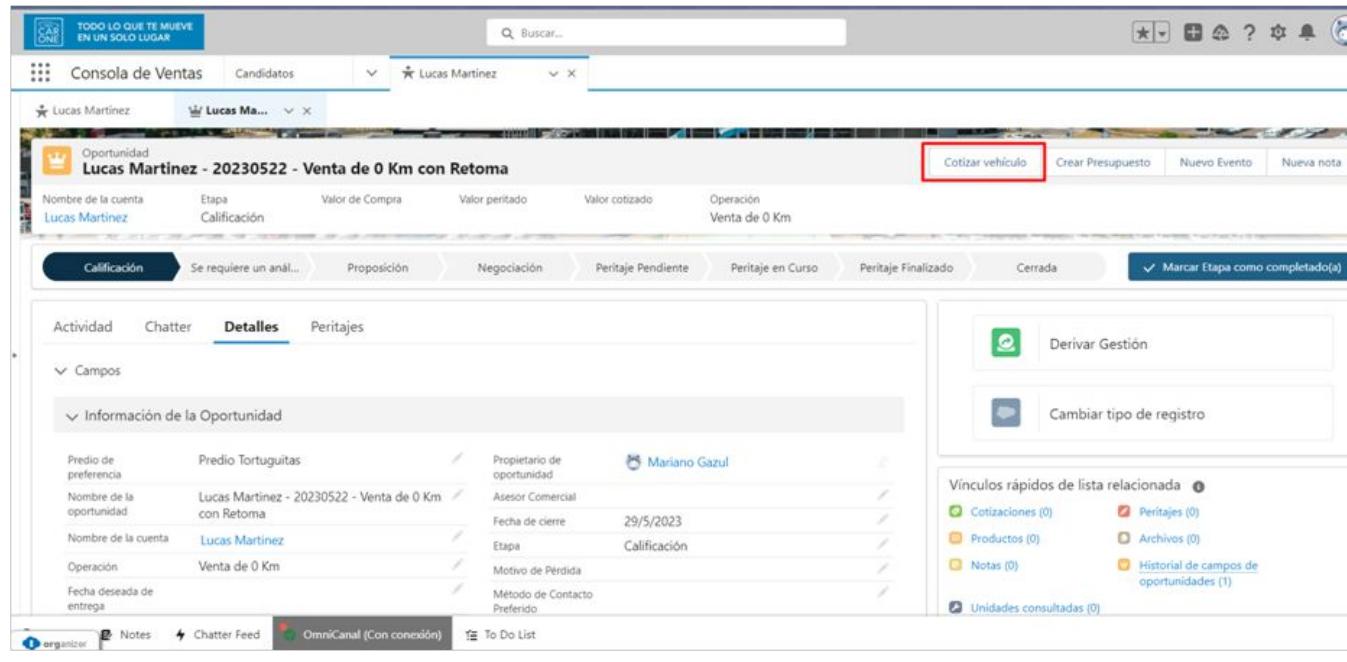
## 06.b Ventas con retoma



The screenshot shows the CAR ONE CRM software interface. The top navigation bar includes the CAR ONE logo, a search bar, and various system icons. The main header displays the title "Consola de Ventas" and the candidate's name "Lucas Martinez". Below the header, the candidate's contact information is listed: "Teléfono (2)" with a dropdown, "Email" with the address "lucas.m@gmail.com", "Monto de cotización preliminar" (Preliminary Quotation Amount), "Horario Preferido para Contacto" (Preferred Contact Time), and "Compra recomendada" (Recommended Purchase). A progress bar at the top indicates the candidate's status: "Nuevo" (New) is highlighted in blue, followed by "Trabajando", "Derivado", and "Convertido". A button "Marcar Estado de candidato como completado(a)" (Mark candidate status as completed) is also present. A message box通知 states: "Encontramos 1 duplicado potencial de este Candidato." (We found 1 potential duplicate of this candidate.) with a "Ver duplicados" (View duplicates) link. The main content area is divided into sections: "Actividad" (Activity), "Chatter", "Detalles" (Details, currently selected), and "Unidades Consultadas" (Consulted Units). The "Detalles" section contains a "Campos" (Fields) section and a "Lead Information" section. The "Lead Information" table includes fields: Estado de candidato (Candidate Status), Nombre completo (Full Name), Proprietario del candidato (Candidate Owner), Prioridad (Priority), Vendedores (Salespeople), and various identifiers like Email, Celular (Cellular), Grado del Candidato (Candidate Grade), N° de Documento (Document Number), and Radicación del (Filing location). To the right of the main content, there are three cards: "Presupuestar Unidad" (Estimate Unit) with the note "La operación no contiene retoma." (The operation does not contain recall.), "Cotizar Usado" (Quote Used) with the note "La operación contiene retoma de un usado." (The operation contains recall of a used item.), and "Candidato no Calificado" (Candidate not Qualified) with the note "El candidato no califica para avanzar." (The candidate does not qualify to advance.). The bottom navigation bar includes links for "organizer", "Notes", "Chatter Feed", "OmniCanal (Con conexión)" (OmniChannel (Connected)), "To Do List", and a "Mostrar íconos ocultos" (Show hidden icons) button. The CAR ONE logo is located in the bottom right corner.

## 06.b Ventas con retoma

5) Una vez convertido el Candidato, la pantalla se redirige a la página de Oportunidad. Seguidamente se debe presupuestar el auto, por lo cual se debe hacer clic en el botón de “Cotizar vehículo”.



The screenshot shows the CAR ONE CRM interface. At the top, there is a navigation bar with a search bar and various icons. Below it, a header bar shows 'Lucas Martinez' and some dropdown menus. The main content area is titled 'Oportunidad' and shows details for an opportunity named 'Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma'. The opportunity status is 'Cerrada' (Closed). A red box highlights the 'Cotizar vehículo' (Quote vehicle) button in the top right of the opportunity card. The interface includes tabs for 'Actividad', 'Chatter', 'Detalles' (which is selected), and 'Peritajes'. The 'Detalles' tab displays various opportunity details and a sidebar with quick links for 'Derivar Gestión' and 'Cambiar tipo de registro'. A 'Vínculos rápidos de lista relacionada' sidebar on the right lists 'Cotizaciones (0)', 'Peritajes (0)', 'Productos (0)', 'Archivos (0)', 'Notas (0)', 'Historial de campos de oportunidades (1)', and 'Unidades consultadas (0)'. At the bottom, there are navigation links for 'organizer', 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Con conexión)', 'To Do List', and the CAR ONE logo.

## 06.b Ventas con retoma

- 6) Automáticamente se abre una pestaña la cual contiene los campos necesarios para cotizar el vehículo. Se deben completar todos y hacer clic en “Cotizar”.

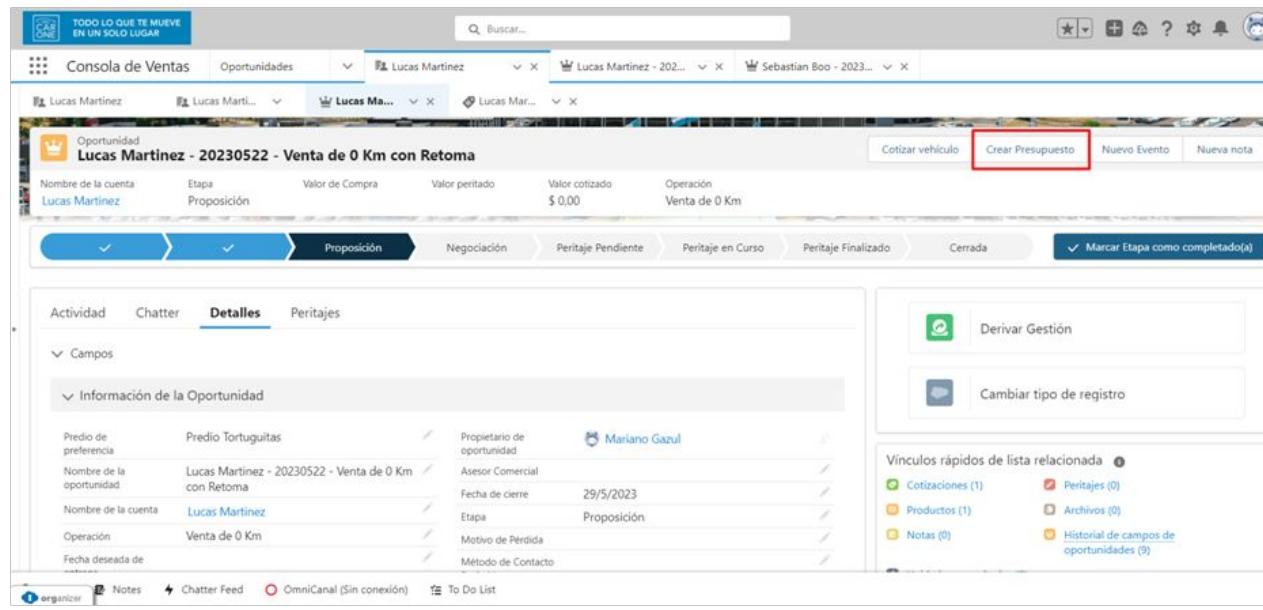
The screenshot shows the CarOne CRM interface. A modal window titled "Cotizar vehículo" (Quote vehicle) is open in the center. It contains the following fields:

- Selección una marca: CHEVROLET
- Selección un modelo: CORSA
- Selección un año: 2010
- Selección una versión: 1.4 BASE 3P LO9

Below the modal, the "Oportunidad" (Opportunity) page for "Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km" is visible. The "Detalles" (Details) tab is selected. The page includes sections for "Actividad" (Activity), "Chatter", "Detalles" (Details), and "Peritajes". The "Detalles" section shows fields like "Nombre de la oportunidad" (Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma), "Nombre de la cuenta" (Lucas Martinez), "Operación" (Venta de 0 Km), and "Fecha deseada de entrega". The "Peritajes" section shows "Predio de preferencia" (Predio Tortuguitas). A sidebar on the right lists "Vínculos rápidos de lista relacionada" (Quick links to related list): Cotizaciones (0), Peritajes (0), Productos (0), Archivos (0), Notas (0), Historial de campos de oportunidades (1), and Unidades consultadas (0). The bottom of the screen shows the navigation bar with "organizer", "Notes", "Chatter Feed", "Omnicanal (Con conexión)", "To Do List", and the CarOne logo.

## 06.b Ventas con retoma

7) Una vez cotizado el vehículo, el estado avanza solo hasta Proposición. Y allí se debe hacer clic en “Crear Presupuesto”. Este botón lo redirigirá a Asofix donde deben realizar el proceso que ya conocen, y al terminar se pasará automáticamente al estado de Negociación.



Nombre de la cuenta: Lucas Martinez

Etapa: Proposición

Valor de Compra: \$ 0.00

Valor peritado: \$ 0.00

Operación: Venta de 0 Km

Etapas: Proposición, Negociación, Peritaje Pendiente, Peritaje en Curso, Peritaje Finalizado, Cerrada

Acciones: Marcar Etapa como completado(a)

Detalles:

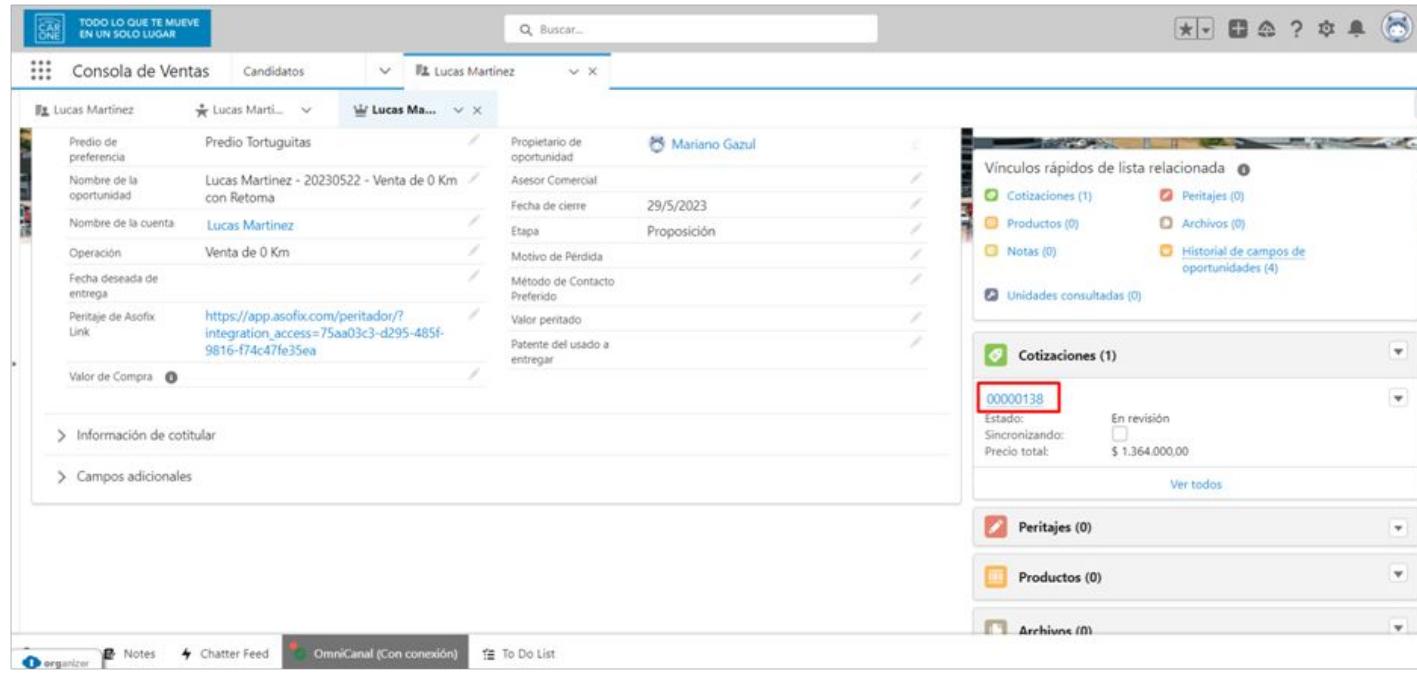
Campos	Información de la Oportunidad
Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
Nombre de la oportunidad	Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma
Nombre de la cuenta	Lucas Martinez
Operación	Venta de 0 Km
Fecha deseada de	

Vínculos rápidos de lista relacionada:

- Cotizaciones (1)
- Productos (1)
- Notas (0)
- Peritajes (0)
- Archivos (0)
- Historial de campos de oportunidades (9)

## 06.b Ventas con retoma

8) Se debe hacer clic en el presupuesto creado.



The screenshot shows the CAR ONE software interface. The main window displays a sales opportunity for 'Lucas Martinez' with the following details:

Predio de preferencia	Predio Tortuguitas
Nombre de la oportunidad	Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma
Nombre de la cuenta:	Lucas Martinez
Operación	Venta de 0 Km
Fecha deseada de entrega	
Peritaje de Asofix Link	<a href="https://app.asofix.com/peritador/?integration_access=75aa03c3-d295-485f-9816-f74c47fe35ea">https://app.asofix.com/peritador/?integration_access=75aa03c3-d295-485f-9816-f74c47fe35ea</a>
Valor de Compra	

Below the main details, there are two expandable sections: 'Información de cotitular' and 'Campos adicionales'.

On the right side of the main window, there is a sidebar titled 'Vínculos rápidos de lista relacionada' which includes:

- Cotizaciones (1) (highlighted with a red box)
- Peritajes (0)
- Productos (0)
- Notas (0)
- Historial de campos de oportunidades (4)
- Unidades consultadas (0)

The 'Cotizaciones (1)' section shows a single quote with the following details:

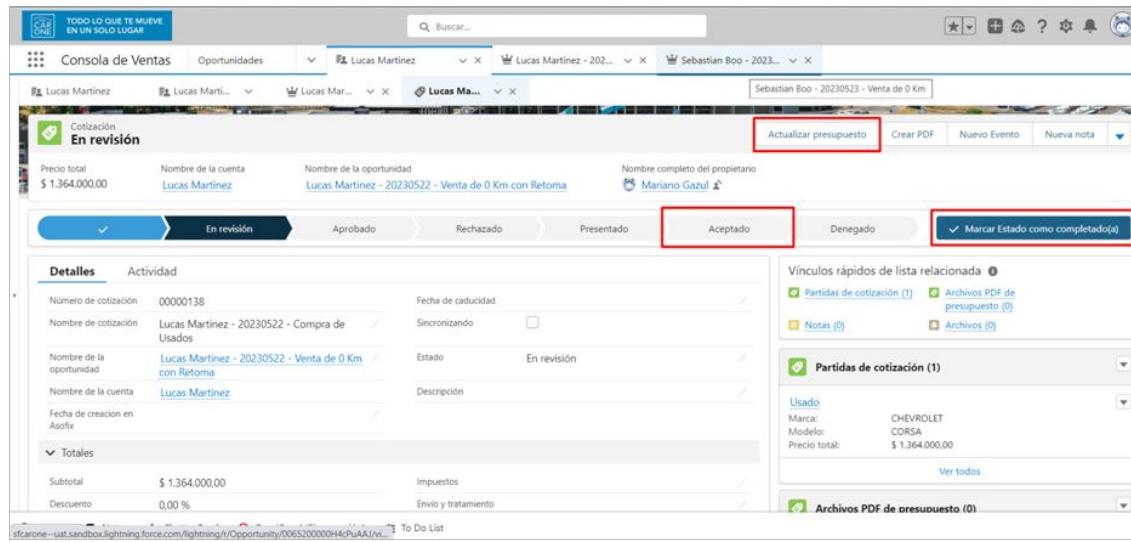
Estado:	En revisión
Sincronizado:	<input type="checkbox"/>
Precio total:	\$ 1.364.000,00

At the bottom of the sidebar, there are three more sections: 'Peritajes (0)', 'Productos (0)', and 'Archivos (0)'.

At the bottom of the main window, there are several navigation icons: organizer, Notes, Chatter Feed, OmniCanal (Con conexión), To Do List, and a CAR ONE logo.

## 06.b Ventas con retoma

9) Una vez en Cotización, se debe actualizar el presupuesto haciendo clic en el botón marcado. Luego se debe aceptar o denegar la cotización. En este caso vamos a aceptar la cotización realizada y para ello debemos ir a los estados y seleccionar la opción de “Aceptado” y hacer clic en “Marcar estado como completado”. De esta manera, la cotización es aceptada y debe volver a la oportunidad clickeando en el hipervínculo que se encuentra arriba de los estados con el nombre de la Oportunidad en azul.

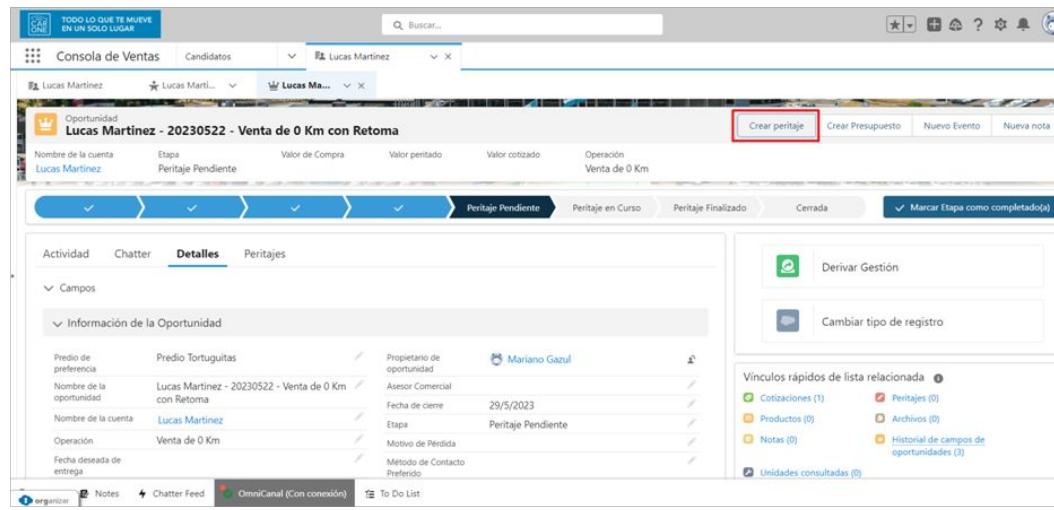


The screenshot shows the CAR ONE sales software interface. A quote for a car purchase is displayed, showing a total price of \$1,364,000.00. The quote is in 'En revisión' status. The 'Actualizar presupuesto' button is highlighted with a red box. The 'Aceptado' button is also highlighted with a red box. A third red box highlights the 'Marcar Estado como completado(a)' button. The quote is linked to an opportunity named 'Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma'.

## 06.b Ventas con retoma

10) El estado avanza hasta Negociación y manualmente debe seleccionar el estado de Peritaje Pendiente y una vez allí hacer clic en el botón de "Crear Peritaje" que lo llevará al comercial a la página de Asofix.

Allí se realizarán los pasos que ejecutan hoy en día. Y a medida que vayan avanzando en el proceso de Asofix, los estados e información de la Oportunidad se van a ir completando progresivamente hasta llegar al estado de Peritaje Finalizado.



Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma

Nombre de la cuenta: Lucas Martinez

Etapa: Peritaje Pendiente

Valor de Compra:

Valor peritado:

Valor cotizado:

Operación: Venta de 0 Km

Actividad: Chatter: Detalles: Peritajes

Cambiar tipo de registro

Derivar Gestión

Historial de campos de oportunidades (3)

Unidades consultadas (0)

Peritajes (1)

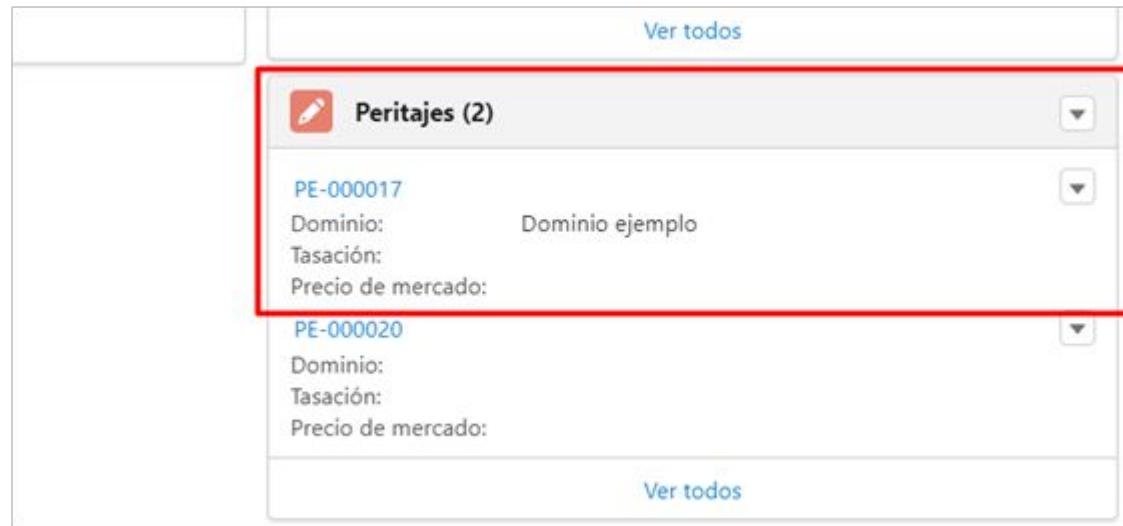
Productos (0)

Notas (0)

Archivos (0)

## 06.b Ventas con retoma

- 11) Cuando el peritaje está finalizado en Asofix se debe Actualizar el peritaje haciendo clic en el número azul ubicado en la sección de "Peritaje".



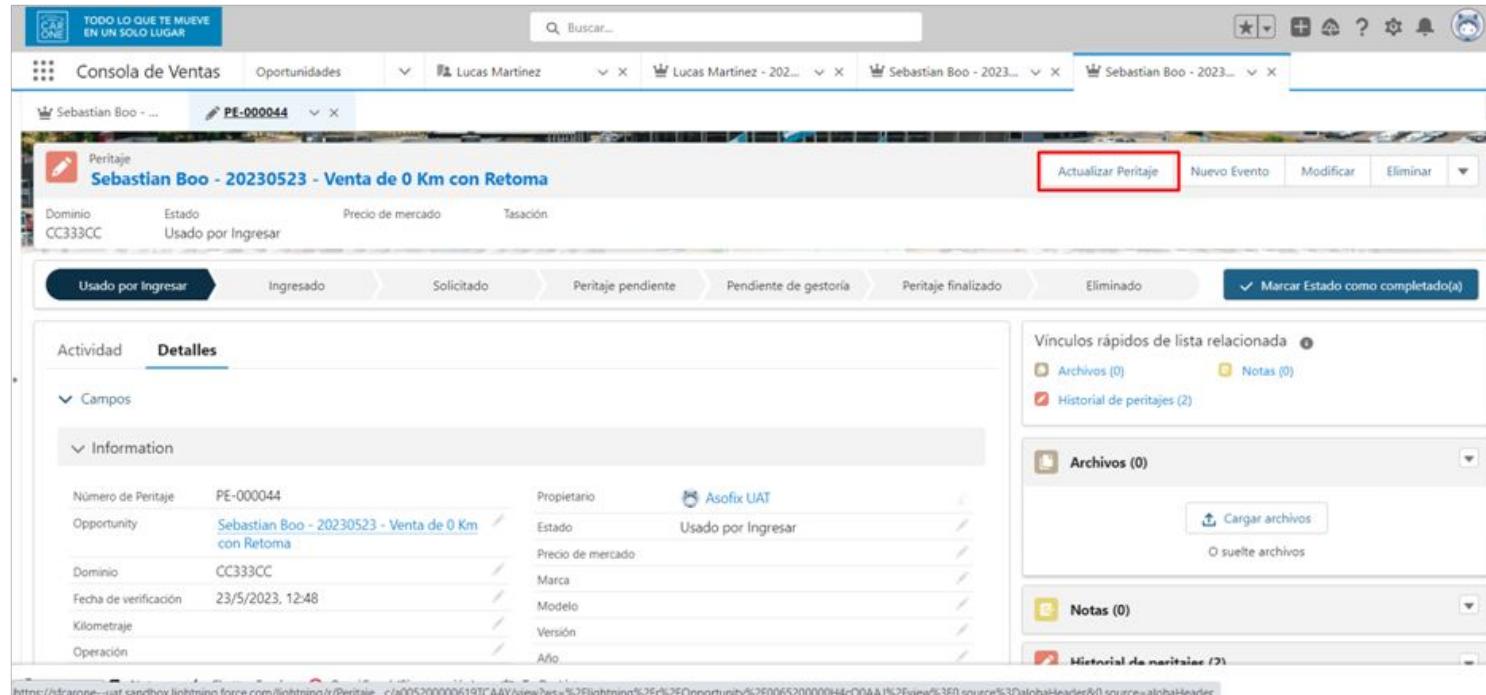
Ver todos

**Peritajes (2)**

PE-000017	Dominio: Dominio ejemplo
Tasación:	
Precio de mercado:	
PE-000020	Dominio:
Tasación:	
Precio de mercado:	

Ver todos

## 06.b Ventas con retoma



Peritaje  
Sebastian Boo - 20230523 - Venta de 0 Km con Retoma

Actualizar Peritaje

Actualidad Detalles

Campos

Information

Número de Peritaje: PE-000044  
Opportunity: Sebastian Boo - 20230523 - Venta de 0 Km con Retoma  
Dominio: CC333CC  
Fecha de verificación: 23/5/2023, 12:48  
Kilometraje:  
Operación:

Propietario: Asofix UAT  
Estado: Usado por Ingresar  
Precio de mercado:  
Marca:  
Modelo:  
Versión:  
Año:

Vínculos rápidos de lista relacionada:

- Archivos (0)
- Notas (0)
- Histórico de peritajes (2)

Archivos (0)

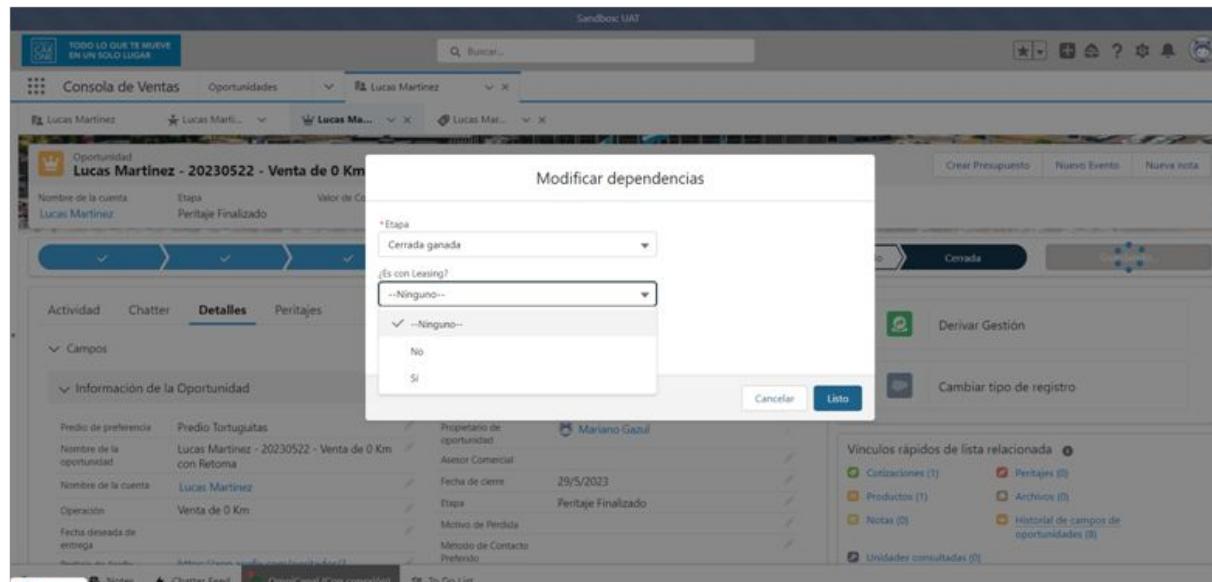
Notas (0)

Histórico de peritajes (2)

[https://sfcarone-uat.sandbox.lightning.force.com/lightning/r/Peritaje\\_\\_c/a005200000619tCAAY/view?ws=%2Flightning%2Fr%2fOpportunity%2F0065200000H4cQ0AA%2Fview%3F0.source%3DalohaHeader&0.source=alohaHeader](https://sfcarone-uat.sandbox.lightning.force.com/lightning/r/Peritaje__c/a005200000619tCAAY/view?ws=%2Flightning%2Fr%2fOpportunity%2F0065200000H4cQ0AA%2Fview%3F0.source%3DalohaHeader&0.source=alohaHeader)

## 06.b Ventas con retoma

12) Una vez finalizado todo el proceso, en la Oportunidad se debe seleccionar el estado Cerrada y optar por la opción de cerrada como Ganada o Perdida, y si es con Leasing o no.



The screenshot shows a Salesforce interface for managing opportunities. The main window displays an opportunity for 'Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km'. The 'Detalles' (Details) tab is selected. A modal dialog box titled 'Modificar dependencias' (Change Dependencies) is open, showing the 'Etapa' (Stage) dropdown set to 'Cerrada ganada' (Closed Won) and the 'Es con Leasing?' (Is it Leased?) dropdown set to '--Ninguno--' (None). The 'Lista' (List) button is highlighted in blue. The background shows the opportunity details and a sidebar with various links.



## Consultas

**Mail:** [sis\\_salesforce@carone.com.ar](mailto:sis_salesforce@carone.com.ar)

**Incluir:** -Breve descripción  
-Captura de pantalla



**¡GRACIAS!**



TODO LO QUE TE MUEVE  
EN UN SOLO LUGAR