

# 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.

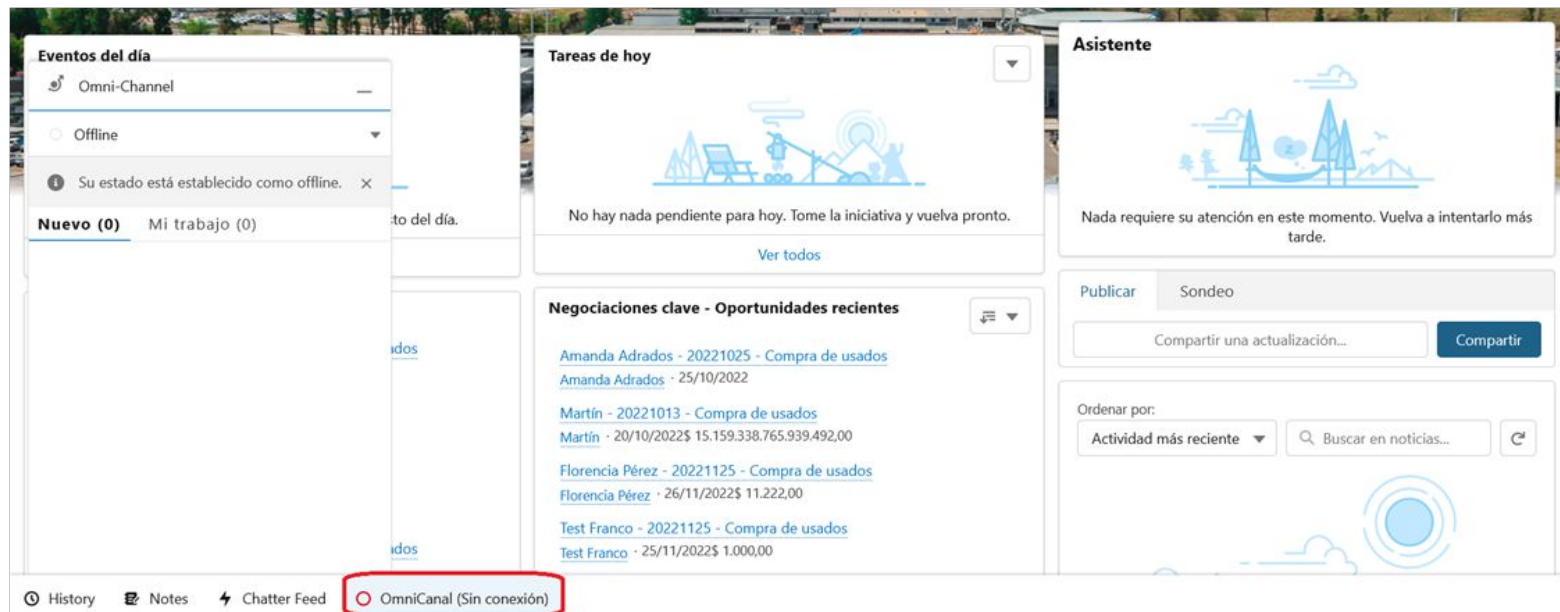
De esta manera, las empresas pueden asegurarse de que cada trabajo se atienda de manera eficiente y que los clientes reciban un servicio de alta calidad.

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.



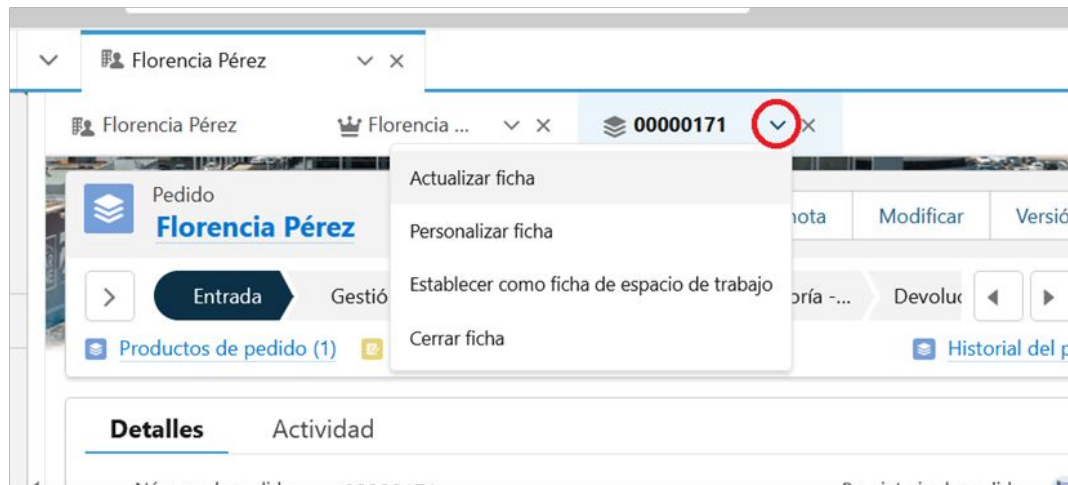
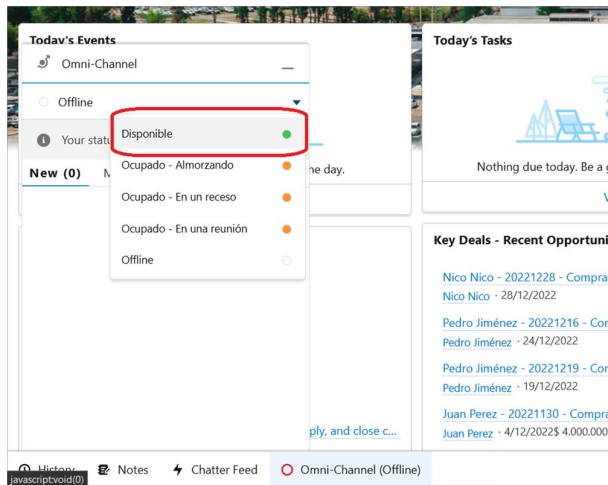
## 01.b Usar OmniCanal

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



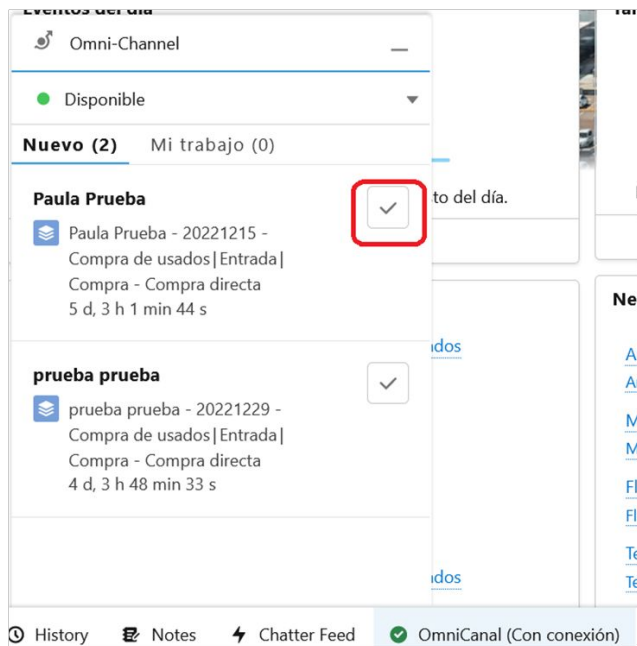
## 01.b Usar OmniCanal

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



## 01.b Usar OmniCanal

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



## 01.b Usar OmniCanal

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

Consola de Ventas Inicio 00000180

Pedido Paula Prueba

Nueva nota Modificar Versión para imprimir Activar Duplicar

Entrada Gestión En Espera Confi... Entrega Vehícul... Gestoría - Admi... Devolución de ... En Traco Observado en T... Cerrado

✓ Marcar Estado como completado(a)

Archivos (0) Historial del pedido (2)

Omni-Channel

Disponibles

Nuevo (1) Mi trabajo (1)

prueba prueba

prueba prueba - 20221229 - Compra de usados [Entrada] Compra - Compra directa 4 d, 3 h 50 min 14 s

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



## 02. **candidatos**

**02.a** Nociones generales del objeto

**02.b** Detalles de un Candidato



## 02.a Candidatos

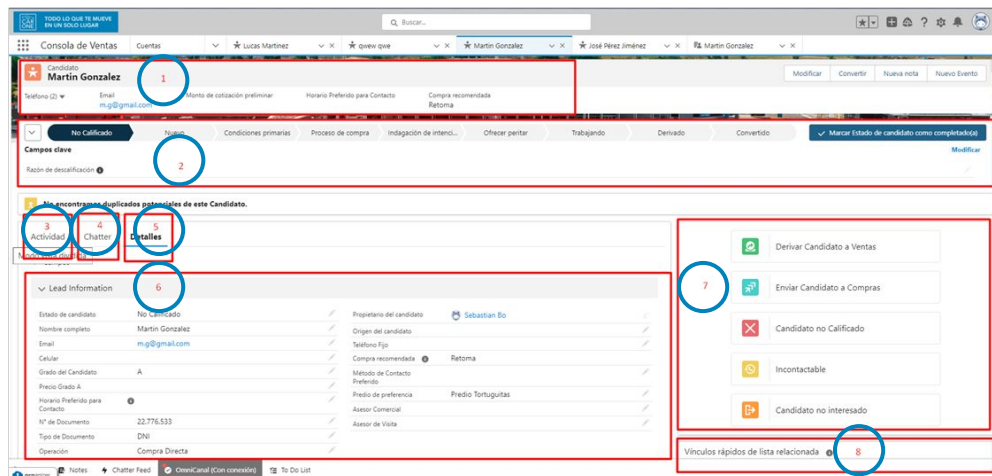
Los candidatos (también llamados “Leads” o “Prospectos”) son personas y/o compañías identificadas como clientes potenciales. En otros términos, en Salesforce, los Leads representan a un **cliente no cualificado** en una fase temprana del proceso de ventas.

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

**1** Header area containing candidate name, contact info, and action buttons (Modificar, Convertir, Nueva nota, Nuevo Evento).

**2** Key fields section (Campos clave) including 'Razón de descalificación'.

**3** Activity tab (Actividad).

**4** Chat tab (Chatter).

**5** Details tab (Detalles).

**6** Lead Information table:

Lead Information	
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	
N° de Documento	22.776.533
Tipo de Documento	DNI
Operación	Compra Directa

**7** Action buttons sidebar:

- Derivar Candidato a Ventas
- Enviar Candidato a Compras
- Candidato no Calificado
- Incontactable
- Candidato no interesado

**8** Vinculos rápidos de lista relacionada.

# 03. Cuentas personales

## 03.a Nociones generales del objeto



## 03.a Nociones generales del objeto

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

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

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

## 03.a Nociones generales del objeto

The screenshot displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface. At the top, there's a search bar and navigation tabs. The main section shows the profile of 'Martin Gonzalez', including his email, phone number, and CUIL. Below the profile is a timeline showing events. To the right, there's a section titled 'No encontramos duplicados potenciales de esta Cuenta.' (We did not find potential duplicates of this account). At the bottom, there's a sidebar with navigation options like 'Oportunidades' (Opportunities) and 'Pedidos' (Orders).

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

TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Consola de Ventas

Cuentas

Martin Gonzalez

Martin Gonzalez

Martin Gonzalez

Oportunidad

Martin Gonzalez - 20230517 - Compra de Usados

Cotizar vehiculo

Nuevo Evento

Nueva nota

Nombre de la cuenta	Etapas	Valor de Compra	Valor peritado	Valor cotizado	Operación
Martin Gonzalez	Calificación	\$ 1.000.000,00		\$ 1.364.000,00	Compra Directa

Calificación

Se requiere un análisis

Proposición

Negociación

Peritaje Pendiente

Peritaje en Curso

Peritaje Finalizado

Cerrada

✓ Marcar Etapa como completado(a)

Orientación hacia el éxito

- Intentá recopilar cualquier tipo de información relevante para la compra: cuales serán las fechas de compra y entrega, etc.

Actividad

Chatter

Detalles

Peritajes

Campos

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	Etapas	Calificación
Fecha deseada de entrega		Motivo de Pérdida	
Peritaje de Asofix Link	https://app.asofix.com/peritador/?integration_access=284074a4-3c4c-4c49-9e51-d536863cc377	Método de Contacto Preferido	
Valor de Compra	\$ 1.000.000,00	Valor peritado	
		Patente del usado a entregar	

Información de cotitular

Derivar Gestión

Vínculos rápidos de lista relacionada

- Cotizaciones (1)
- Peritajes (0)
- Productos (1)
- Archivos (0)
- Notas (0)
- Historial de campos de oportunidades (10)

Mostrar todo (7)

Cotizaciones (1)

00000128

Estado:

Sincronizando:

Precio total:

Aceptado

✓

\$ 1.364.000,00

Ver todos

organizer

Notes

Chatter Feed

OmniCanal (Con conexión)

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

TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Consola de Ventas

Cuentas

Martin Gonzalez

Martin Gonzalez

Martin Gonzalez

Martin Go...

Martin Go...

00000192

Pedido

Martin Gonzalez

[Ir a Asofix](#)
[Cambiar tipo de registro](#)
[Nuevo Evento](#)
[Nueva nota](#)

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

Entrada

Gestión

En Espera Confirmaci...

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
Patenta		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			

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:

Precio por unidad:

1,00

\$ 1.364.000,00

Ver todos

Notas (0)

Archivos (0)

# 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”.

Consola de Ventas **Candidatos**

Candidatos  
Todos los candidatos abiertos

50+ elementos • Ordenado por Fecha de creación • Filtrado por Todos los candidatos - Estado de candidato, Tipo de registro de candidato • Se actualizó hace un minuto

**Nuevo** Importar Cambiar estado Cambiar propietario Versión para imprimir

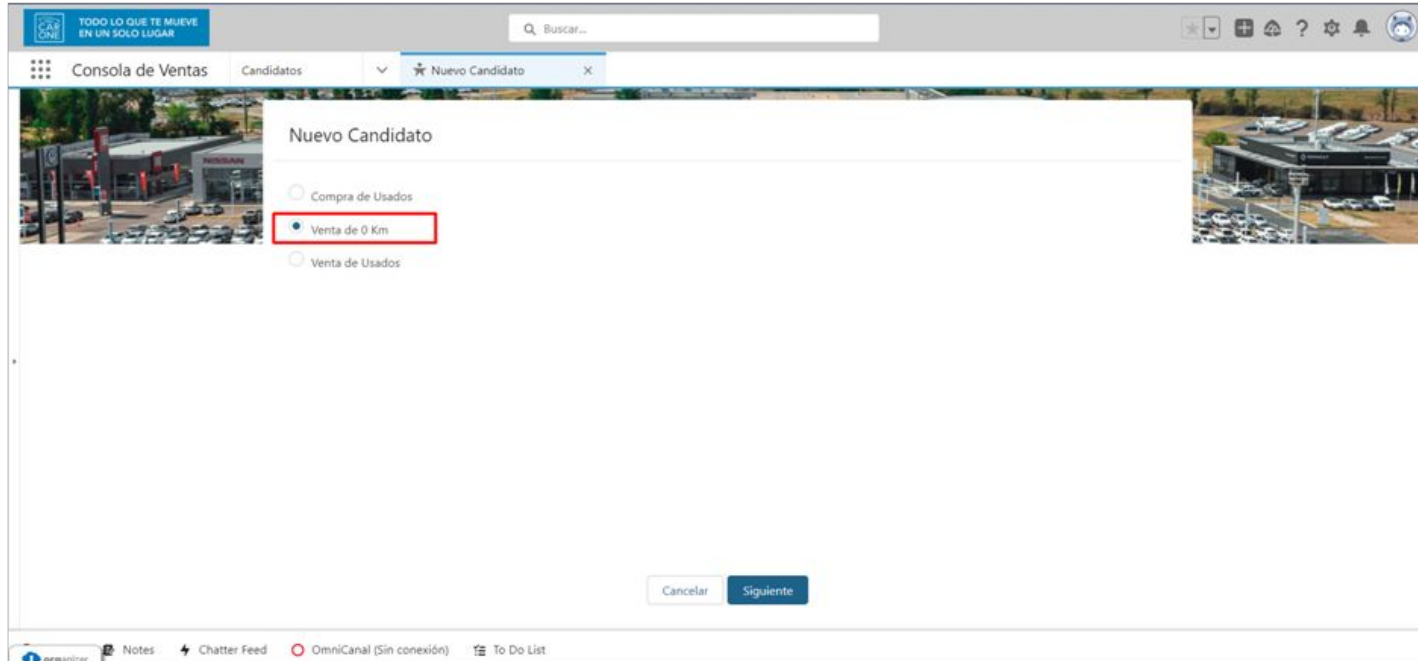
Nuevo Q. Buscar en esta lista...

	Nombre completo	Celular	Teléfono	Email	Asesor Comer...	Estado de candidato	Nomb...	A...	Fecha de cr...	Predio de prefe...	N° 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	80	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	Ronberto 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		cvisciconti@live.com...	Alan Amicuci	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 Baleman	2926154658...		juanmariobaleman...	Jorge Fernand...	Nuevo			21/3/2023, 14...	Predio San Martin	0
11	Jose Carlos Marcico	3722449386		silsciencia@gmail.co...	Emiliano Ponti	Nuevo			21/3/2023, 14...	Predio Tortuguitas	0
12	Facundo Jose Urban	1158018351		arquurbanfacundo@...	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

javascript:void(0); Notes Chatter Feed OmniCanal (Sin conexión) To Do List

## 06.a Ventas sin retoma

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



The screenshot displays the 'Nuevo Candidato' (New Candidate) form within the CAR ONE system. The form is titled 'Nuevo Candidato' and features three radio button options: 'Compra de Usados', 'Venta de 0 Km', and 'Venta de Usados'. The 'Venta de 0 Km' option is selected, indicated by a blue dot and a red rectangular highlight. The form is set against a background image of a car dealership. At the bottom of the form, there are two buttons: 'Cancelar' (Cancel) and 'Siguiente' (Next). The top of the interface shows the CAR ONE logo, a search bar, and navigation tabs including 'Consola de Ventas', 'Candidatos', and 'Nuevo Candidato'. The bottom status bar includes icons for 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Sin conexión)', and 'To Do List'.



## 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  
[Ver todas las dependencias](#)

\* Nombre completo

Tratamiento: --Ninguno--

Nombre: Lucas

\* Apellidos: Martinez

\* Email: lucas.martinez@gmail.com

Celular:

Propietario del candidato: Mariano Gazul

Origen del candidato: --Ninguno--

Valoración: --Ninguno--

Teléfono Fijo:

Radicación del Vehículo: --Ninguno--

Método de Contacto Preferido: --Ninguno--

\* Predio de preferencia: Predio Tortuguitas

Asesor Comercial: Buscar Personas...

Marca de interés: Ninguna

Grado del Candidato: 0

☒ Asignar mediante una regla de asignación activa

Cancelar Guardar y nuevo Guardar

## 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 displays the CAR ONE sales management interface. At the top, a navigation bar includes a search bar and various icons. Below this, a breadcrumb trail shows 'Consola de Ventas' > 'Candidatos' > 'Lucas Martinez'. The main section features a candidate profile for 'Lucas Martinez' with contact information and a status bar showing 'Nuevo' (New), 'Trabajando' (Working), 'Derivado' (Derived), and 'Convertido' (Converted). A notification indicates 'Encontramos 1 duplicado potencial de este Candidato.' (We found 1 potential duplicate of this candidate). The 'Detalles' (Details) tab is active, showing a table of candidate information. To the right, three action cards are visible: 'Presupuestar Unidad' (Unit Budgeting), 'Cotizar Usado' (Used Quotation), and 'Candidato no Calificado' (Candidate not qualified).

TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Buscar...

Consola de Ventas Candidatos Lucas Martinez

Candidato **Lucas Martinez**

WhatsApp Modificar Nueva nota Nuevo Evento

Teléfono (2) Email lucas.m@gmail.com Monto de cotización preliminar Horario Preferido para Contacto Compra recomendada

Nuevo Trabajando Derivado Convertido Marcar Estado de candidato como completado(a)

Encontramos 1 duplicado potencial de este Candidato. Ver duplicados

Actividad Chatter **Detalles** Unidades Consultadas

Campos

Lead Information

Estado de candidato	Nuevo	Prioridad	2
Nombre completo	Lucas Martinez	Propietario del candidato	Vendedores   0KM [CHEVROLET] Tortuguitas
Email	lucas.m@gmail.com	Origen del candidato	
Celular	1138645674	Valoración	
Grado del Candidato	D	Teléfono Fijo	
Nº de Documento	22.445.867	Radicación del	

Presupuestar Unidad  
La operación no contiene retoma.

Cotizar Usado  
La operación contiene retoma de un usado.

Candidato no Calificado  
El candidato no califica para avanzar.

Mostrar iconos ocultos

organizer Notes Chatter Feed OmniCanal (Con conexión) To Do List

## 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 Candidatos Lucas Martínez

Lucas Martínez Lucas Ma...

Oportunidad **Lucas Martínez - 20230522 - Venta de 0 Km** Crear Presupuesto Nuevo Evento Nueva nota

Nombre de la cuenta	Etap	Valor de Compra	Valor peritado	Valor cotizado	Operación
Lucas Martínez	Calificación				Venta de 0 Km

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 Martínez - 20230522 - Venta de 0 Km	Asesor Comercial	
Nombre de la cuenta	Lucas Martínez	Fecha de cierre	29/5/2023
Operación	Venta de 0 Km	Etap	Calificación
Fecha deseada de entrega		Método de Contacto Preferido	
		Motivo de Pérdida	

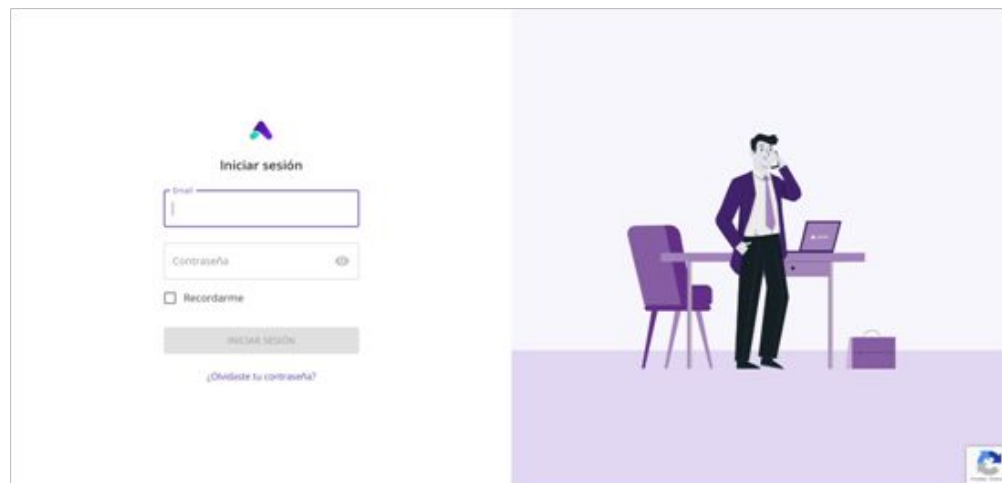
Derivar Gestión

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 (1)

## 06.a Ventas sin retoma



Cotizaciones (2)	
<a href="#">00000063</a>	
Estado:	En revisión
Sincronizando:	<input type="checkbox"/>
Precio total:	\$ 1.000,00
<a href="#">00000066</a>	
Estado:	En revisión
Sincronizando:	<input type="checkbox"/>
Precio total:	\$ 4.760.000,00
<a href="#">Ver todos</a>	
Peritaies (2)	

## 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 displays the CAR ONE sales management interface. At the top, there's a navigation bar with 'Consola de Ventas' and tabs for 'Oportunidades', 'Lucas Martinez', and 'Sebastian Boo - 2023...'. The main content area shows 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. Below the quote details, there's a table of 'Partidas de cotización' with one item: 'P-000001' for a PEUGEOT 2008, priced at \$ 7.950.000,00. The interface also includes a sidebar with 'Detalles' and 'Actividad' tabs, and a bottom bar with 'organizer', 'Notes', 'Chatter Feed', 'OmniCanal (Sin conexión)', and 'To Do List'.

**Consola de Ventas** | Oportunidades | Lucas Martinez | Sebastian Boo - 2023...

**Cotización Generado** | Actualizar presupuesto | Crear PDF | Nuevo Evento | Nueva nota

Precio total: \$ 7.950.000,00 | Nombre de la cuenta: Sebastian Boo | Nombre de la oportunidad: Sebastian Boo - 20230523 - Venta de 0 Km | Nombre completo del propietario: Asofix UAT

Generado | Reservado | Cerrado | Anulado | Venta | Marcar Estado como completado(a)

**Detalles** | Actividad

Detalle	Valor	Estado
Número de cotización	00000141	✓
Nombre de cotización	Sebastian Boo - 20230523 - Compra de Usados	✓
Nombre de la oportunidad	Sebastian Boo - 20230523 - Venta de 0 Km	✓
Nombre de la cuenta	Sebastian Boo	✓
Fecha de creación en Asofix	23/5/2023	✓
Fecha de caducidad	26/5/2023	✓
Sincronizando	✓	✓
Estado	Generado	✓
Descripción		✓

**Vinculos rápidos de lista relacionada**

- Partidas de cotización (1)
- Archivos PDF de presupuesto (0)
- Notas (0)
- Archivos (0)

**Partidas de cotización (1)**

Partida	Detalle	Valor
P-000001	PEUGEOT 2008	\$ 7.950.000,00

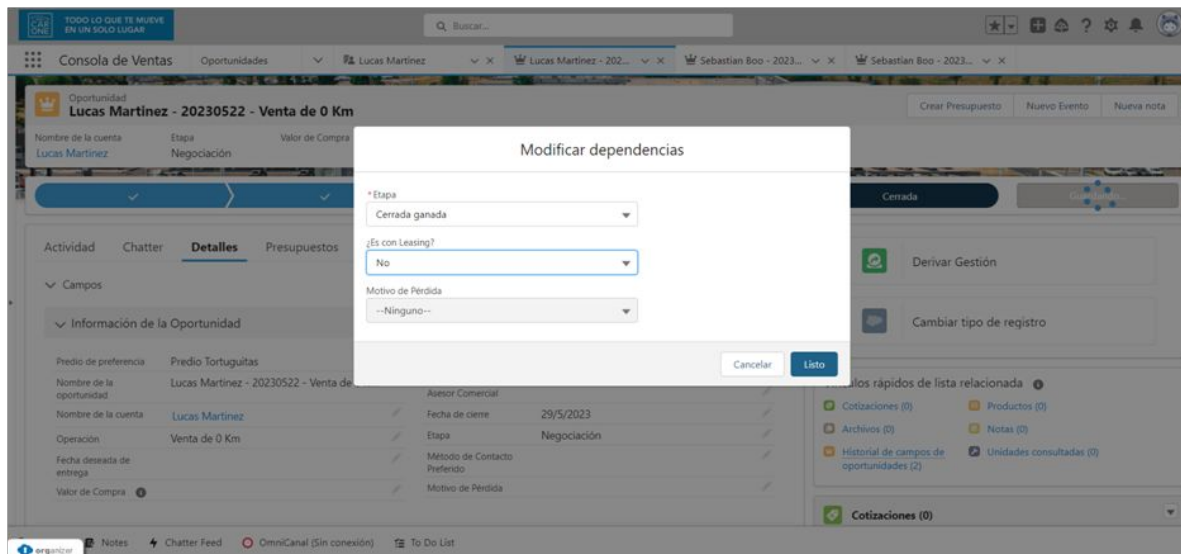
**Totales**

Detalle	Valor
Subtotal	\$ 7.950.000,00
Impuestos	
Descuento	0,00 %
Envío y tratamiento	

**Archivos PDF de presupuesto (0)**

## 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.





## 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”.

Consola de Ventas **Candidatos**

Candidatos **Todos los candidatos abiertos**

50+ elementos • Ordenado por Fecha de creación • Filtrado por Todos los candidatos - Estado de candidato, Tipo de registro de candidato • Se actualizó hace un minuto

**Nuevo** Importar Cambiar estado Cambiar propietario Versión para imprimir

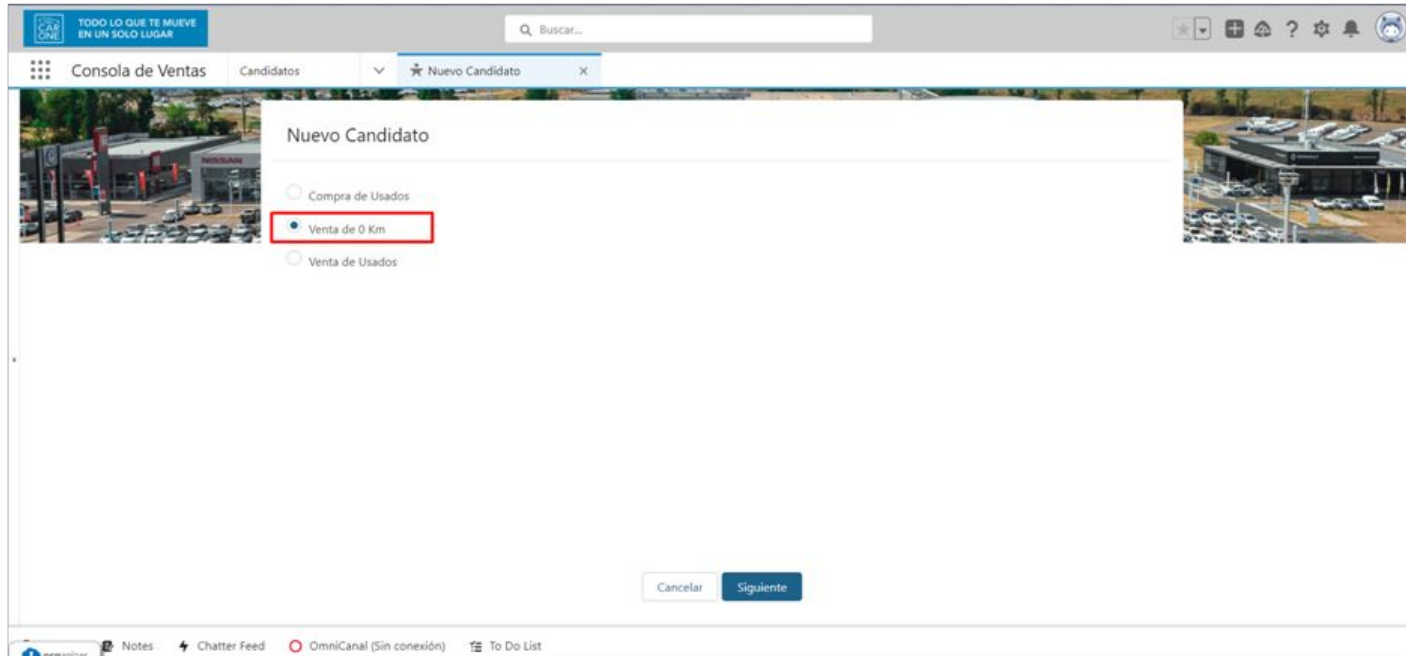
Nuevo Q. Buscar en esta lista...

	<input type="checkbox"/>	Nombre completo	Celular	Teléfono	Email	Asesor Comer...	Estado de candidato	Nombr...	A...	Fecha de cr...	Predio de prefe...	N° de D...
1	<input type="checkbox"/>	Prioridades			priori@priori.com		Indagación de intenc...			18/5/2023, 16:...	Predio Tortuguitas	10
2	<input type="checkbox"/>	Martin Gonzalez			m.g@gmail.com		Trabajando	Sebastian	Bo	17/5/2023, 18:...	Predio Tortuguitas	22.776.533
3	<input type="checkbox"/>	Carlos Carlos			carlos@carlos.com		Nuevo			3/5/2023, 11:38	Predio Tortuguitas	
4	<input type="checkbox"/>	Raul Raul			raul@raul.com		Nuevo			3/5/2023, 11:36	Predio Tortuguitas	
5	<input type="checkbox"/>	Jose Jose			jose@jose.com		Nuevo			3/5/2023, 11:36	Predio Tortuguitas	
6	<input type="checkbox"/>	Ronberto Roberto			test@test.com		Nuevo			3/5/2023, 11:35	Predio Tortuguitas	
7	<input type="checkbox"/>	Pedro Francisco Jiménez	1141365795	11213658...	pedrofrancisco@hot...		Nuevo			3/5/2023, 10:01	Predio Tortuguitas	3.596.483
8	<input type="checkbox"/>	carlos visconti	1535689978		cvisconti@live.com...	Alan Amicucci	No Calificado			22/3/2023, 15:...	Predio San Martin	0
9	<input type="checkbox"/>	Pablo Fulladosa	1115331561...		pfulladosa@yahoo.c...	Jorge Fernand...	Nuevo			22/3/2023, 15:...	Predio San Martin	0
10	<input type="checkbox"/>	Mario Baleman	2926154658...		juanmarcobaleman...	Jorge Fernand...	Nuevo			21/3/2023, 14:...	Predio San Martin	0
11	<input type="checkbox"/>	Jose Carlos Marcico	3722449386		slsciencia@gmail.co...	Emiliano Ponti	Nuevo			21/3/2023, 14:...	Predio Tortuguitas	0
12	<input type="checkbox"/>	Facundo Jose Urban	1158018351		arqurbanfacundo@...	Emiliano Ponti	Nuevo			21/3/2023, 11:...	Predio Tortuguitas	0
13	<input type="checkbox"/>	Test Test	1131320909		test@hendercross.c...	Emiliano Ponti	Nuevo			21/3/2023, 11:...	Predio Tortuguitas	0
14	<input type="checkbox"/>	EZEQUIEL REBRUJ			erebruj@gmail.com		Nuevo			21/3/2023, 11:...	Predio Tortuguitas	0
15	<input type="checkbox"/>	TestHender Henderc...	1147893652		test@testing.com		Nuevo			21/3/2023, 11:...	Predio Tortuguitas	0

Notes Chatter Feed OmniCanal (Sin conexión) To Do List

## 06.b Ventas con retoma

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



The screenshot shows the 'Nuevo Candidato' (New Candidate) form in the CAR ONE system. The form is titled 'Nuevo Candidato' and has three radio button options: 'Compra de Usados', 'Venta de 0 Km', and 'Venta de Usados'. The 'Venta de 0 Km' option is selected and highlighted with a red rectangle. The form is part of a larger interface with a top navigation bar, a search bar, and a sidebar. The bottom of the form has two buttons: 'Cancelar' and 'Siguiente'.

Car ONE  
TODO LO QUE TE MUEVE  
EN UN SOLO LUGAR

Buscar...

Consola de Ventas Candidatos Nuevo Candidato X

Nuevo Candidato

☐ Compra de Usados

☒ Venta de 0 Km

☐ Venta de Usados

Cancelar Siguiente

organizer Notes Chatter Feed OmniCanal (Sin conexión) To Do List

## 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  
[Ver todas las dependencias](#)

\* Nombre completo

Tratamiento: --Ninguno--

Nombre: Lucas

\* Apellidos: Martínez

\* Email: lucas.martinez@gmail.com

Celular:

Propietario del candidato: Mariano Gazul

Origen del candidato: --Ninguno--

Valoración: --Ninguno--

Teléfono Fijo:

Radicación del Vehículo: --Ninguno--

Método de Contacto Preferido: --Ninguno--

\* Predio de preferencia: Predio Tortuguitas

Asesor Comercial: Buscar Personas...

Marca de interés: Ninguna

☒ Asignar mediante una regla de asignación activa

Cancelar Guardar y nuevo Guardar

## 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 displays the 'Consola de Ventas' (Sales Console) interface for a candidate named Lucas Martinez. The interface includes a top navigation bar with a search bar and various icons. Below the navigation bar, the candidate's profile is shown with fields for 'Teléfono (2)', 'Email' (lucas.m@gmail.com), 'Monto de cotización preliminar', 'Horario Preferido para Contacto', and 'Compra recomendada'. A progress bar indicates the candidate's status: 'Nuevo' (New), 'Trabajando' (Working), 'Derivado' (Derived), and 'Convertido' (Converted). A button labeled 'Marcar Estado de candidato como completado(a)' (Mark candidate status as completed) is visible. Below the progress bar, a message states 'Encontramos 1 duplicado potencial de este Candidato.' (We found 1 potential duplicate of this candidate). The main content area is divided into two sections: 'Actividad' (Activity) and 'Unidades Consultadas' (Units Consulted). The 'Actividad' section shows a 'Lead Information' table with fields like '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). The 'Unidades Consultadas' section shows a list of units with columns for 'Prioridad' (2), 'Propietario del candidato' (Vendedores | 0KM | CHEVROLET | Tortuguitas), 'Origen del candidato', 'Valoración', 'Teléfono Fijo', and 'Radicación del'. On the right side, there are three action buttons: 'Presupuestar Unidad' (La operación no contiene retoma.), 'Cotizar Usado' (La operación contiene retoma de un usado.), and 'Candidato no Calificado' (El candidato no califica para avanzar.).

TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Consola de Ventas

Candidatos

Lucas Martinez

Candidato

Lucas Martinez

WhatsApp

Modificar

Nueva nota

Nuevo Evento

Teléfono (2)

Email

lucas.m@gmail.com

Monto de cotización preliminar

Horario Preferido para Contacto

Compra recomendada

Nuevo

Trabajando

Derivado

Convertido

Marcar Estado de candidato como completado(a)

Encontramos 1 duplicado potencial de este Candidato.

Ver duplicados

Actividad

Chatter

Detalles

Unidades Consultadas

Campos

Lead Information

Estado de candidato	Nuevo	Prioridad	2
Nombre completo	Lucas Martinez	Propietario del candidato	Vendedores   0KM   CHEVROLET   Tortuguitas
Email	lucas.m@gmail.com	Origen del candidato	
Celular	1138645674	Valoración	
Grado del Candidato	D	Teléfono Fijo	
N° de Documento	22.445.867	Radicación del	

Presupuestar Unidad

La operación no contiene retoma.

Cotizar Usado

La operación contiene retoma de un usado.

Candidato no Calificado

El candidato no califica para avanzar.

Mostrar iconos ocultos

## 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 displays the CAR ONE web application interface. At the top, there's a navigation bar with the CAR ONE logo and a search bar. Below it, a breadcrumb trail shows 'Consola de Ventas' > 'Candidatos' > 'Lucas Martinez'. The main header area shows the opportunity title 'Oportunidad Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma' and a row of action buttons: 'Cotizar vehículo' (highlighted with a red box), 'Crear Presupuesto', 'Nuevo Evento', and 'Nueva nota'. Below the header, a progress bar indicates the current stage is 'Calificación'. The main content area is divided into two sections: 'Actividad' (with tabs for 'Actividad', 'Chatter', 'Detalles', and 'Peritajes') and 'Vinculos rápidos de lista relacionada'. The 'Detalles' tab is active, showing a table with information about the opportunity, including the seller 'Mariano Gazul', the vehicle description 'Predio Tortuguitas', and the operation 'Venta de 0 Km'. The 'Vinculos rápidos de lista relacionada' section shows various filters and counts for related data.

Nombre de la cuenta	Etap	Valor de Compra	Valor peritado	Valor cotizado	Operación
Lucas Martinez	Calificación				Venta de 0 Km

Actividad	Chatter	Detalles	Peritajes
Calificación	Se requiere un análisis	Proposición	Negociación
Peritaje Pendiente	Peritaje en Curso	Peritaje Finalizado	Cerrada

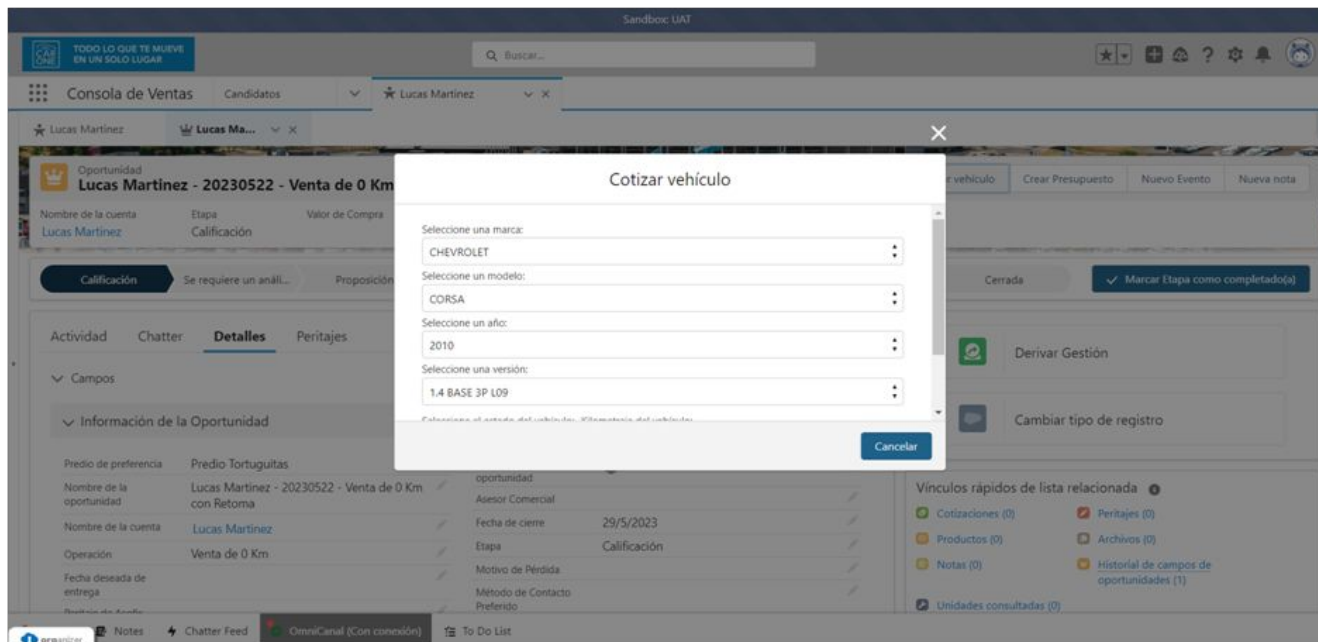
Actividad	Chatter	Detalles	Peritajes
Campos			
Información de la Oportunidad			
Predio de preferencia	Predio Tortuguitas	Propietario de oportunidad	Mariano Gazul
Nombre de la oportunidad	Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma	Asesor Comercial	
Nombre de la cuenta	Lucas Martinez	Fecha de cierre	29/5/2023
Operación	Venta de 0 Km	Etap	Calificación
Fecha deseada de entrega		Motivo de Pérdida	
		Método de Contacto	Preferido

Vinculos rápidos de lista relacionada

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

## 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”.



## 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.

The screenshot displays the CAR ONE sales console interface. At the top, there's a search bar and navigation tabs for 'Consola de Ventas', 'Oportunidades', and user profiles. The main section shows an opportunity titled 'Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma'. Below the title, there's a table with columns: Nombre de la cuenta, Etapa, Valor de Compra, Valor peritado, Valor cotizado, and Operación. The current stage is 'Proposición'. A red box highlights the 'Crear Presupuesto' button. Below the table, there's a progress bar with stages: Proposición, Negociación, Peritaje Pendiente, Peritaje en Curso, Peritaje Finalizado, and Cerrada. The 'Proposición' stage is currently active. On the right, there are buttons for 'Derivar Gestión' and 'Cambiar tipo de registro'. At the bottom, there's a section for 'Vinculos rápidos de lista relacionada' with links to 'Cotizaciones (1)', 'Productos (1)', 'Notas (0)', 'Peritajes (0)', 'Archivos (0)', and 'Historial de campos de oportunidades (3)'.

Nombre de la cuenta	Etapa	Valor de Compra	Valor peritado	Valor cotizado	Operación
Lucas Martinez	Proposición			\$ 0,00	Venta de 0 Km

Actividad Chatter **Detalles** Peritajes

Campos

Información de la Oportunidad

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

Vinculos rápidos de lista relacionada

- Cotizaciones (1)
- Productos (1)
- Notas (0)
- Peritajes (0)
- Archivos (0)
- Historial de campos de oportunidades (3)



## 06.b Ventas con retoma

8) Se debe hacer clic en el presupuesto creado.

The screenshot displays the CAR ONE sales management interface. The top navigation bar includes the CAR ONE logo, a search bar, and various utility icons. The main content area is titled 'Consola de Ventas' and shows a list of sales opportunities. The selected opportunity is for 'Lucas Martinez' with the status 'Retoma'. The details table shows the following information:

Field	Value
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	

The right-hand panel shows 'Vinculos rápidos de lista relacionada' with links for Cotizaciones (1), Peritajes (0), Productos (0), Archivos (0), and Notas (0). Below this, the 'Cotizaciones (1)' section is expanded, showing a quote with the ID '00000138' (highlighted with a red box), a status of 'En revisión', and a total price of '\$ 1.364.000,00'.

## 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.

Consola de Ventas

Buscar...

Lucas Martínez

Lucas Martínez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma

Sebastian Boo - 20230523 - Venta de 0 Km

Cotización En revisión

Actualizar presupuesto

Crear PDF

Nuevo Evento

Nueva nota

Precio total \$ 1.364.000,00

Nombre de la cuenta Lucas Martínez

Nombre de la oportunidad Lucas Martínez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma

Nombre completo del propietario Mariano Gazul

En revisión

Aprobado

Rechazado

Presentado

Aceptado

Denegado

✓ Marcar Estado como completado(a)

**Detalles**

Actividad

Número de cotización 00000138

Nombre de cotización Lucas Martínez - 20230522 - Compra de Usados

Nombre de la oportunidad Lucas Martínez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma

Nombre de la cuenta Lucas Martínez

Fecha de creación en Asofia

Fecha de caducidad

Sincronizando

Estado En revisión

Descripción

**Totales**

Subtotal \$ 1.364.000,00

Descuento 0,00 %

Impuestos

Envío y tratamiento

Vínculos rápidos de lista relacionada

Partidas de cotización (1)

Archivos PDF de presupuesto (0)

Notas (0)

Archivos (0)

Partidas de cotización (1)

Usado

Marca CHEVROLET

Modelo CORSA

Precio total \$ 1.364.000,00

Ver todos

Archivos PDF de presupuesto (0)

## 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.

The screenshot displays the Asofix CRM interface for a sales opportunity. The top navigation bar includes 'Consola de Ventas' and a search bar. The main header shows the opportunity name 'Lucas Martínez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma' and a 'Crear peritaje' button highlighted with a red box. Below the header, a progress bar indicates the current stage is 'Peritaje Pendiente'. The left sidebar shows the 'Detalles' tab selected. The main content area displays a table of opportunity details, including 'Predio de preferencia', 'Nombre de la oportunidad', 'Nombre de la cuenta', 'Operación', and 'Fecha deseada de entrega'. The right sidebar contains buttons for 'Derivar Gestión' and 'Cambiar tipo de registro', along with a section for 'Vínculos rápidos de lista relacionada'.

Nombre de la cuenta	Etapas	Valor de Compra	Valor peritado	Valor cotizado	Operación
Lucas Martínez	Peritaje Pendiente				Venta de 0 Km

Actividad	Chatter	Detalles	Peritajes
Campos			
Información de la Oportunidad			
Predio de preferencia	Predio Tortuguitas	Propietario de oportunidad	Mariano Gazul
Nombre de la oportunidad	Lucas Martínez - 20230522 - Venta de 0 Km con Retoma	Asesor Comercial	
Nombre de la cuenta	Lucas Martínez	Fecha de cierre	29/5/2023
Operación	Venta de 0 Km	Etapas	Peritaje Pendiente
Fecha deseada de entrega		Motivo de Perida	
		Método de Contacto	Preferido

Derivar Gestión

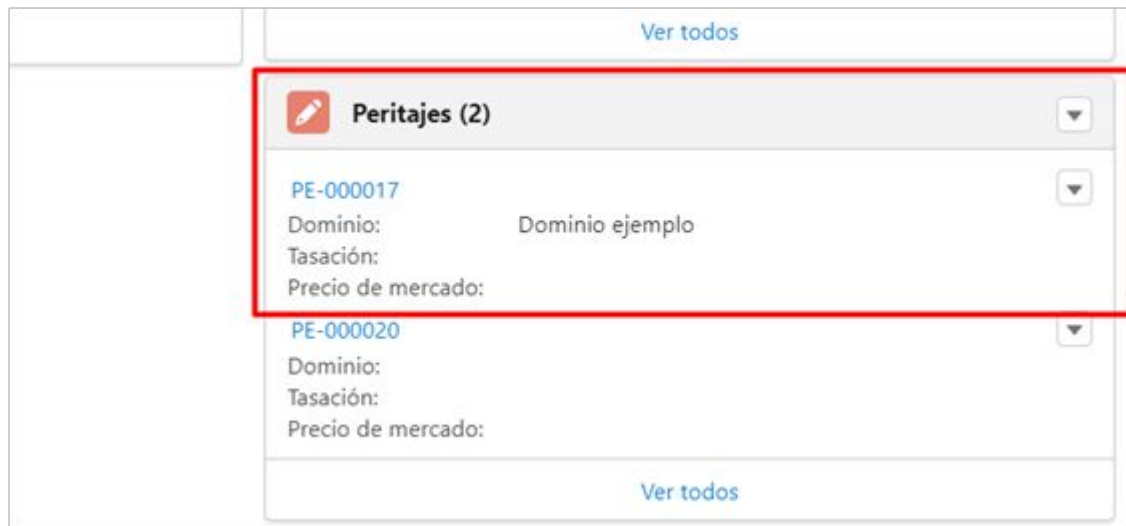
Cambiar tipo de registro

Vínculos rápidos de lista relacionada


- Cotizaciones (1)
- Peritajes (0)
- Productos (0)
- Archivos (0)
- Notas (0)
- Historial de campos de oportunidades (2)
- Unidades consultadas (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

TODO LO QUE TE MUEVE EN UN SOLO LUGAR

Consola de Ventas Oportunidades Lucas Martínez Lucas Martínez - 202... Sebastian Boo - 2023... Sebastian Boo - 2023...

Sebastian Boo - ... PE-000044

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

Actualizar Peritaje Nuevo Evento Modificar Eliminar

Dominio CC333CC Estado Usado por Ingresar Precio de mercado Tasación

Usado por Ingresar Ingresado Solicitado Peritaje pendiente Pendiente de gestoría Peritaje finalizado Eliminado Marcar Estado como completado(a)

Actividad Detalles

Campos

Information

Número de Peritaje	PE-000044	Propietario	Asofix UAT
Opportunity	Sebastian Boo - 20230523 - Venta de 0 Km con Retoma	Estado	Usado por Ingresar
Dominio	CC333CC	Precio de mercado	
Fecha de verificación	23/5/2023, 12:48	Marca	
Kilometraje		Modelo	
Operación		Versión	
		Año	

Vínculos rápidos de lista relacionada

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

Archivos (0)

Cargar archivos

O suelte archivos

Notas (0)

Historial de peritajes (2)

https://scarone-uat.sandbox.lightning.force.com/lightning/r/Peritaje\_\_c/a005200000619TCAAY/view?vs=%2F lightning%2Fr%2FOpportunity%2F0065200000H4cQ0AAI%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 displays the 'Consola de Ventas' interface with a modal dialog titled 'Modificar dependencias'. The dialog contains the following fields and options:

- \*Etapas:** A dropdown menu with 'Cerrada ganada' selected.
- Es con Leasing?:** A dropdown menu with '--Ninguno--' selected.
- Checkboxes:** A checked checkbox next to '--Ninguno--' and an unchecked checkbox next to 'No'.
- Buttons:** 'Cancelar' and 'Listo' buttons at the bottom right of the dialog.

The background interface shows the 'Oportunidad' details for 'Lucas Martinez - 20230522 - Venta de 0 Km'. The 'Etapas' field is set to 'Peritaje Finalizado'. The 'Actividad' tab is active, showing a 'Campos' section with 'Información de la Oportunidad'.

Campos	Información de la Oportunidad
Predio de preferencia	Predio Tortugas
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	

Additional details visible in the background include the 'Propietario de oportunidad' (Mariano Gazul), 'Asesor Comercial', 'Fecha de cierre' (29/5/2023), 'Etapas' (Peritaje Finalizado), 'Motivo de Perdida', 'Mensaje de Contacto', and 'Preferido'.



## Consultas

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

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



**¡GRACIAS!**





TODOS LO QUE TE MUEVE  
EN UN SOLO LUGAR