

CRM

La aplicación **CRM de Odoo** le ayuda a gestionar su actividad de ventas: dar seguimiento a sus leads, cerrar oportunidades y obtener pronósticos precisos. Use el flujo para organizar sus oportunidades y gestione sus actividades diarias con reuniones y próximas actividades.

Organizar un flujo

Oportunidades perdidas
Gestionar leads y oportunidades similares
Gestionar equipos de ventas

Asignar y rastrear leads

Asignación de leads con la puntuación predictiva de leads
Reportes de leads sin atender
Reporte de leads de calidad
Distribuidores
Reportes de atribución de marketing
Reporte de distribución de leads

Mejoras para su trabajo diario

Enriquecer contactos con la función Autocompletar contacto
Ludificación CRM
Utilizar actividades para los equipos de ventas
Enriquecimiento de leads

Obtener leads

Convertir leads en oportunidades
Crear oportunidades desde formularios de contacto de páginas web
Crear leads (desde un correo o de forma manual)
Crear y enviar cotizaciones
Minar leads

Analizar el rendimiento

Análisis del flujo
Reporte de ingresos esperados
Reporte de pronóstico