

Gestionar equipos de ventas

La función *Equipos de Ventas* de la aplicación CRM de Odoo permite crear y gestionar varios equipos de ventas, cada uno con sus propias reglas de asignación, objetivos de facturación y lista de vendedores.

Crear un equipo de ventas

Para crear un nuevo equipo de ventas, vaya a **CRM ▶ Configuración ▶ Equipos de venta** y haga clic en **Nuevo**.

En el formulario vacío del equipo de ventas, asígnele un nombre en el campo **Equipo de ventas**.

Seleccione un **líder del equipo** en la lista desplegable.

Configure un **seudónimo de correo electrónico** para generar leads u oportunidades en automático para este equipo de ventas cada que reciba un mensaje en esa dirección. Elija si desea aceptar correos electrónicos de **todos, contactos autenticados, solo seguidores o empleados autenticados**.

Seleccione una **Empresa** del menú desplegable para asignarle este equipo.

Nota

El campo **Empresa** solo aparece en bases de datos multiempresa y no es obligatorio.

Sales Team [?]

Pre-Sales

Pipeline [?]

Leads [?]

TEAM DETAILS

Team Leader [?]



Mitchell Admin

Email Alias [?]

presales

@

e.g. mycompany.com

Accept Emails From [?]

Everyone

Company [?]

My Company (San Francisco)

Invoicing Target [?]

\$ 40,000.00

/ Month

Nota

En el formulario del equipo de ventas aparece el campo **Objetivo de facturación** si la aplicación *Ventas* está instalada en la base de datos. Este es el objetivo de ingresos para el mes actual. La cantidad ingresada en este campo se utiliza para completar la barra de progreso de facturación en el **tablero del equipo de ventas**.

Agregar miembros al equipo de ventas

Haga clic en **Agregar** en la pestaña **Miembros** al editar la página de configuración del equipo de ventas para añadir miembros al equipo. Esta acción abre la ventana emergente **Crear miembros del equipo de ventas**.

Nota

Si la función **Asignación por reglas** no está habilitada en la página de *ajustes* de la aplicación *CRM*, al hacer clic en **Agregar** en la pestaña **Miembros** se abrirá la ventana emergente **Agregar: Vendedores**. Seleccione la casilla ubicada del lado izquierdo del vendedor que desea agregar al equipo y luego haga clic en **Seleccionar**.

Add: Salespersons ×


1 selected × 1-3 / 3 < >

<input type="checkbox"/>	Name	Login	Language	Latest authentication	Company	Status
<input checked="" type="checkbox"/>	Laurie Poiret	lauriepoiret	English (US)		My Belgian Company	Never Connected
<input type="checkbox"/>	Maggie Davidson	davidson	English (US)		My Company (San Francisco)	Never Connected
<input type="checkbox"/>	Mitchell Admin	admin	English (US)	05/08/2024 09:58:08	My Company (San Francisco)	Confirmed

Select New Close

Seleccione un usuario de la lista desplegable **Vendedor** para agregarlo al equipo. Para evitar que reciba oportunidades de forma automática, seleccione la casilla **Omitir durante la asignación automática**. En caso de que esta función esté activada, aún podrá asignarle oportunidades de forma manual.

Create Sales Team Members ×

Salesperson 

Laurie Poiret

Company [?] My Belgian Company

Email laurie.poiret@example.com

Mobile

Phone +0032476543210

Skip auto assignment

Leads (30 days) [?] 0 / 30 (max)

Domain Match **all records** Include archived

[New Rule](#)

→ 40 record(s)

Save & Close Save & New Discard

El campo **Leads (30 días)** lleva seguimiento de los leads que se le han asignado al vendedor en los últimos treinta días en este equipo, así como el número máximo de leads que se le deben asignar. Para editar el número máximo de leads que este vendedor puede recibir, escriba la cantidad en el campo **Leads (30 días)**.

Truco

Las **reglas de asignación** se pueden configurar para cada vendedor con la sección **Dominio**.

Haga clic en **Guardar y cerrar** cuando haya terminado o en **Guardar y crear nuevo** para agregar otros miembros.

Habilitar varios equipos

Para permitir que los vendedores puedan formar parte de más de un equipo de ventas es necesario habilitar la función *Varios equipos*. Primero vaya a **CRM ► Configuración ► Ajustes**. En la sección **CRM**, seleccione la casilla con el nombre **Varios equipos** y luego haga clic en el botón **Guardar** ubicado en la parte superior izquierda de la página.

CRM

Recurring Revenues

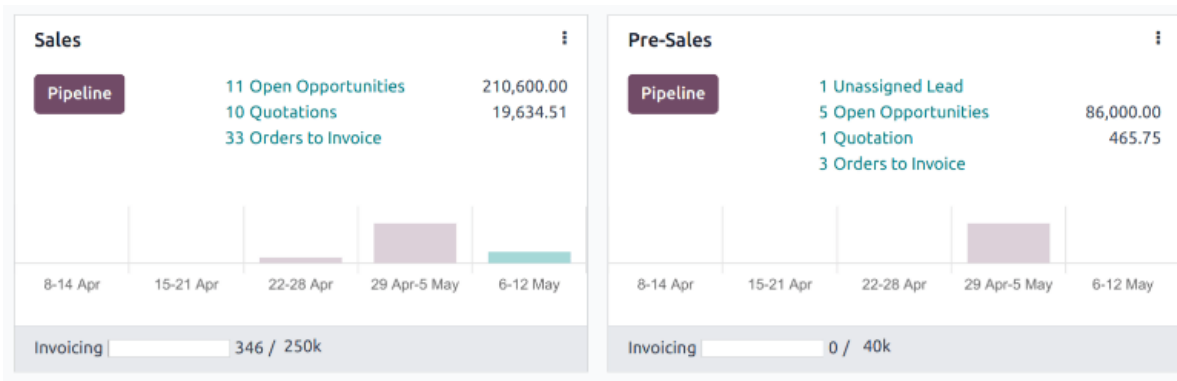
Define recurring plans and revenues on Opportunities

Multi Teams

Assign salespersons into multiple Sales Teams.

Tablero del equipo de ventas

Para ver el tablero del equipo de ventas, vaya a **CRM ► Ventas ► Equipos**. Todos los equipos en los que el usuario es miembro aparecerán en el tablero.



Cada tarjeta de kanban ofrece un resumen sobre las oportunidades abiertas, cotizaciones, órdenes de venta y ingresos esperados del equipo de ventas, así como un gráfico de barras con las nuevas oportunidades por semana y una barra de progreso de facturación.

Haga clic en el botón **Flujo** para ir directamente al flujo de CRM del equipo.

Haga clic en el icono **(puntos verticales)** ubicado en la esquina superior derecha de la tarjeta de kanban para abrir el menú desplegable. Haga clic en **Configuración** para ver o editar la configuración del equipo.