

Convertir leads en oportunidades

Los *leads* son un paso adicional de calificación antes de crear la oportunidad. De esta forma, se tendrá más tiempo para revisar el potencial y evaluar la viabilidad antes de asignar la oportunidad a un vendedor.

Configuración

Para activar la función de *leads*, vaya a **CRM ▶ Configuración ▶ Ajustes**, seleccione la casilla con el nombre **Leads** y luego haga clic en **Guardar**.

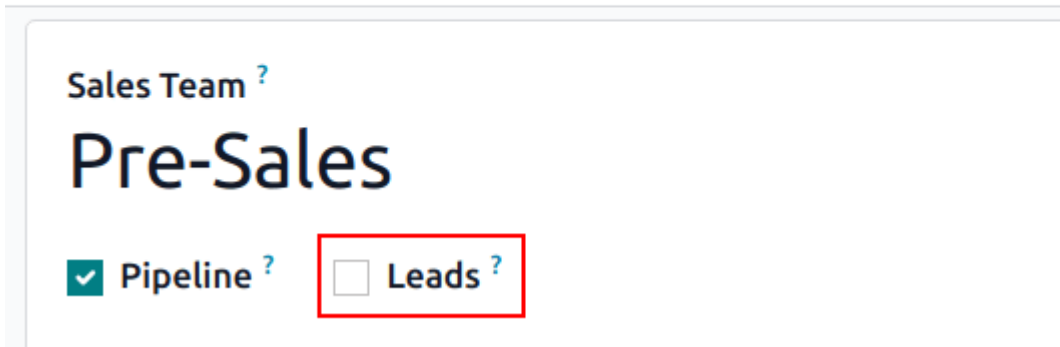
CRM

- Recurring Revenues**
Define recurring plans and revenues on Opportunities
- Leads**
Add a qualification step before the creation of an opportunity

Al activar esta función aparece una nueva opción en el menú ubicado en la barra superior de la pantalla: **Leads**.



Una vez que habilitó la función de *leads*, esta se aplica de forma predeterminada a todos los equipos de ventas. Para desactivar los leads en un equipo específico, vaya a **CRM ▶ Configuración ▶ Equipos de ventas**, seleccione un equipo de la lista para abrir su página de configuración, desmarque la casilla **Leads** ubicada abajo del campo **Equipo de ventas** y luego haga clic en **Guardar**.



Convertir un lead en una oportunidad

Para convertir un lead en una *oportunidad*, vaya a CRM ▶ Leads y haga clic en un lead de la lista para abrirlo.

⚠️ Advertencia

Si aparece un botón inteligente de **Leads similares** en la parte superior de la página del lead, quiere decir que ya existe un lead o una oportunidad similar en la base de datos. Antes de convertir este lead, haga clic en el botón inteligente para investigar si lo mejor sería fusionar los leads.

New Leads
Modernize old offices ⚙️

★ Similar Lead 1

Convert to Opportunity Enrich Lost Convert to Ticket

Modernize old offices

Probability ? ⚙️ 96.83 %
20.00 %

Haga clic en el botón **Convertir a oportunidad** ubicado en la parte superior izquierda de la página.

New Leads
Office chairs ⚙️

Convert to Opportunity Enrich Lost Convert to Ticket

Office chairs

Probability ⚙️ 96.83 %

20.00 %

Esto abrirá un modal emergente **Convertir a oportunidad**. Aquí, en el campo **Acciones de conversión**, seleccione la opción **Convertir a oportunidad**.

Nota

Para fusionar este lead con un lead u oportunidad existente similar, seleccione la opción **Fusionar con oportunidades existentes** en el campo **Acciones de conversión**. Esto generará una lista de leads u oportunidades similares que se pueden fusionar.

Al realizar la fusión, Odoo prioriza el lead u oportunidad que se creó primero en el sistema y fusionará la información en ese lead. Si fusiona un lead y una oportunidad, el registro resultante se denomina oportunidad, sin importar qué registro se creó primero.

Después, seleccione un **vendedor** y un **equipo de ventas** a los que se les debe asignar la oportunidad. Ninguno de los campos es obligatorio, aunque si selecciona a un **vendedor**, el campo **Equipo de ventas** se llenará en automático según el equipo al que pertenezca el vendedor.

Estos campos se completarán de forma automática con la información correspondiente si el lead ya estaba asignado a un vendedor o a un equipo.

Convert to opportunity



- Conversion Action**
- Convert to opportunity
 - Merge with existing opportunities

ASSIGN THIS OPPORTUNITY TO

Salesperson Mitchell Admin

Sales Team Sales

CUSTOMER

- Create a new customer
- Link to an existing customer
- Do not link to a customer

Create Opportunity

Cancel

En la sección **Cliente** seleccione una de las opciones a continuación:

- **Crear un nuevo cliente:** Para crear un nuevo registro de cliente con la información del lead.
- **Vincular a un cliente existente:** Para vincular esta oportunidad al registro de un cliente existente, elija esta opción y luego seleccione un cliente del menú desplegable.
- **No vincular a un cliente:** Para convertir el lead sin vincularlo a un cliente nuevo o existente.

Por último, cuando haya completado todas las configuraciones, haga clic en **Crear oportunidad**.

Vaya a **CRM ► Mi flujo** para ver la oportunidad que acaba de crear.

Nota

Es posible que deba eliminar algunos filtros de la **barra de búsqueda** ubicada en la parte superior de la página del **flujo** para ver todas las oportunidades.