LEAD GENERATOR/COMPRADOR	GESTOR DE OFERTAS	DATA ENTRY	VENDEDOR

Inicio

Recibir email con solicitudes de una cliente.

¿Es un cliente ya existente?

SI

Descartar oferta

Fin

¿Es un cliente ya existente?

NO

Agregar nuevo cliente

¿Es un cliente ya existente?

SI

Ingresar al menú CRM y crear la oportunidad

Editar o modificar oportunidad según la información contenida

Ruta Menú Tipo de Oferta(B2B o Private) Categoría Temporada

Fecha: AAAAMMDD

En el menú de oportunidad seleccionar el concepto "Cotización" o "Cotización Cliente" o "Marca"

Completar información de requerimientos del cliente

¿Es cliente de la marca?

NO

Solicitar el promotor

Identificar si es la primera vez que la cliente solicita una cotización de productos de la marca, en caso de no, verificar el historial de ofertas

Ingresar a la ficha de cliente y crear una nueva oportunidad, en el menú de oportunidades, ingresar el nombre de la oportunidad, el cliente, el promotor, el país, el tipo de oferta, el tipo de cliente, el canal de venta, el concepto de marca, el presupuesto y el estado

En el apartado de productos, ingresar el presupuesto, especificar la cantidad de productos, el precio de venta, el precio de compra, el precio de venta mayorista

Buscar ficha de cliente

¿Es la primera vez que la cliente solicita una cotización?

NO

Solicitar el promotor

Editar el historial de ofertas con la información de la nueva oferta

Editar el historial de productos con la información de la nueva oferta

Acceder a ofertas calculadas y seleccionar la oferta a ser enviada

¿Es necesario revisar condiciones con el promotor? (Ejemplo: cambios en mapas, diseños, etc.)

SI

Revisar nuevas condiciones con el promotor

¿Es necesario revisar condiciones con el promotor? (Ejemplo: cambios en mapas, diseños, etc.)

NO

Descartar oferta

Fin

Verificar que la oferta incluya todos los pasos necesarios para la creación de productos (paleta de colores, etc.)

¿Es necesario solicitar las referencias de la cliente?

SI

Solicitar las referencias a promotores

¿Es necesario solicitar las referencias de la cliente?

NO

Descartar oferta

Fin

¿Es necesario crear una cotización?

SI

Revisar si existe un Sample previamente en Data Entry

Crear una cotización en Data Entry

Crear una oportunidad en la plataforma de Data Entry

Ruta Menú Tipo de Oferta(B2B o Private) Categoría

Fecha: AAAAMMDD

¿Es necesario crear una cotización?

NO

¿Es necesario crear una cotización?

SI

Revisar si la oferta ya cuenta con una oportunidad creada. Si la oferta ya cuenta con una oportunidad, se deberá revisar si la información de la oferta ya se encuentra en la oportunidad de ventas

Revisar si la oferta ya cuenta con una oportunidad creada. Si la oferta ya cuenta con una oportunidad, se deberá revisar si la información de la oferta ya se encuentra en la oportunidad de ventas

¿Es necesario crear una cotización?

NO

Revisar si la oferta ya cuenta con una oportunidad creada. Si la oferta ya cuenta con una oportunidad, se deberá revisar si la información de la oferta ya se encuentra en la oportunidad de ventas