

MODIFICAR CAMPOS ESPECIALES.

Hay ciertos campos en Zoho CRM que no son comunes a todos los módulos. Están disponibles y aplicables sólo a módulos particulares dependiendo del propósito de su función.

Estas especialidades son:

- Términos y Condiciones.
- Impuestos fiscales.
- Etapas de probabilidad.
- Roles de contacto.

PERSONALIZAR TÉRMINOS Y CONDICIONES

Este campo permite disponer de un texto modelo para los términos y condiciones al crear facturas, presupuestos y pedidos.

Disponibilidad en las diferentes versiones:

| Edición | Disponibilidad |
|-------------|----------------|
| Empresa | Si |
| Profesional | Si |
| Libre | No |

Para personalizar los términos y condiciones.

1. Ingresamos a Zoho CRM con privilegios de administrador.
2. Hacemos clic en Configuración → Campos.
3. En la lista [Módulo] de la página Campos, seleccionamos el módulo de la lista desplegable.
4. En la lista de campos, hacemos clic en el enlace Editar Términos y Condiciones de campo.
5. En la página de Términos y Condiciones, especificar el valor.
6. Hacemos clic en Guardar.
7. Dependiendo del módulo para el que los Términos y condiciones se creen, el texto se mostrará automáticamente en la página (Factura/Presupuesto/Pedido).

NOTA:

- Los Términos y Condiciones de campo sólo está disponible para los módulos de facturación, cotización y orden.
- Este campo sólo se muestra para los nuevos registros y no se actualizan para el registro existente.

PERSONALIZAR LOS IMPUESTOS FISCALES

El campo tipo impositivo permite definir diferentes tipos de tasas impositivas para los productos que vendemos a los clientes. Una vez que las tasas de impuestos se agregan, podemos seleccionar el tipo de impuesto y tasa al crear un presupuesto, pedido o factura de los clientes. Por ejemplo, el impuesto sobre las ventas=10,5%, IVA=1%, etc

Disponibilidad en las diferentes versiones:

| Edición | Disponibilidad |
|-------------|----------------|
| Empresa | Si |
| Profesional | Si |
| Libre | No |

1. Ingresamos a Zoho con privilegios de administrador.
2. Hacemos clic en Configuración → Personalización → Campos → Productos → Tasa de Impuesto Personalizar.
3. En el Impuesto Personalizar tarifas página, hacemos clic en Agregar Tributaria.
4. Especificamos el tipo de impuesto y tipo impositivo etiqueta de impuestos y los campos de impuesto sobre el valor, respectivamente.
5. Hacemos clic en Guardar.

Para utilizar las tasas de impuestos:

1. Hacemos clic en la pestaña Factura.
2. En la página de inicio de factura, hacemos clic en Nueva factura.
3. En la página Nueva factura, indicamos el cliente y los detalles del producto.
4. En la sección de producto Detalles, hacemos clic en Tributaria (después de sub-total de los artículos de línea).
5. En el cuadro de Impuesto de grupo, seleccione los tipos impositivos por defecto o especificamos los nuevos tipos.
6. Hacemos clic en Guardar.

MAPA DE PROBABILIDAD FASE-VALORES.

Definir los criterios para la etapa de ventas es importante para identificar el rendimiento de una tubería en toda la organización de ventas. La etapa de probabilidad se puede determinar en base a dos factores importantes Pronóstico Tipo y Categoría Forecast. Estos dos valores son útiles para describir la etapa de un potencial.

En la página de asignación de escena probabilidad, se pueden realizar las siguientes operaciones:

- Crear diferentes tipos de etapas de ventas de acuerdo a su organización en todo el proceso de ventas.
- Asociar valores de probabilidad para la etapa de ventas.
- Tipos Asociados Pronóstico (Abierto, Cerrado-ganado o Cerrado-perdido) a etapa Ventas.

Pronóstico categorías asociados (Pipeline, Cercado, pero, omitida, mejor opción, comprometidos).

NOTA:

- Para un análisis de canalización de ventas, mejor asignar probabilidades a diferentes valores de las ventas del escenario.
- Para cada etapa de asignar probabilidad en el intervalo de 0 a 100.
- Podemos considerar el uso de la probabilidad como valor 100 cuando el acuerdo esté (Cerrado-won) y 0 para un trato que se cerró y perdidos.

Para asignar valores etapa y probabilidad:

1. Ingresamos a Zoho CRM con privilegios de administrador.
2. Hacemos clic en Configuración → Personalización → Campos → Potenciales → Stage-Probabilidad Mapping.
3. En la página Asignación de Stage-Probability, hacemos lo siguiente:
 - Añadimos la Etapa de ventas y la correspondiente probabilidad de cerrar el negocio de venta.
 - Borramos Etapa de ventas y asignamos la probabilidad existentes a otro valor Etapa de ventas.

Field Information:

Field Name: **Stage**

Options List: [+ Add Stage](#) | [✖ Delete Stage](#)

| | Stage Name | Probability (%) | Sort Order | Forecast Type | Forecast Category |
|--------------------------|-------------------------|-----------------|------------|---------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> | -None- | 0 | 1 | Open | Pipeline |
| <input type="checkbox"/> | Qualification | 10 | 2 | Open | Pipeline |
| <input type="checkbox"/> | Needs Analysis | 20 | 3 | Open | Pipeline |
| <input type="checkbox"/> | Value Proposition | 40 | 4 | Open | Pipeline |
| <input type="checkbox"/> | Id. Decision Makers | 60 | 5 | Open | Pipeline |
| <input type="checkbox"/> | Proposal/Price Quote | 75 | 6 | Open | Pipeline |
| <input type="checkbox"/> | Negotiation/Review | 90 | 7 | Open | Pipeline |
| <input type="checkbox"/> | Closed Won | 100 | 8 | Closed Won | Closed |
| <input type="checkbox"/> | Closed Lost | 0 | 9 | Closed Los | Omitted |
| <input type="checkbox"/> | Closed Lost to Competit | 0 | 10 | Closed Los | Omitted |

- Para modificar las fases de ventas existentes, utilizamos la opción Reemplazar.

4. Hacemos clic en Guardar.

PERSONALIZAR ROLES CONTACTO

Mientras que en la prospección es necesario ponerse en contacto con diferentes personas (contactos) para finalizar el acuerdo de venta, los roles de contacto nos ayudarán a conocer el papel en la organización para que siempre tenga la discusión con la persona adecuada. Por ejemplo, al explicar los detalles sobre el precio del producto y los descuentos siempre es mejor con el gerente financiero, mientras que las características del producto que se expliquen deben ser discutidas por el gerente de producto.

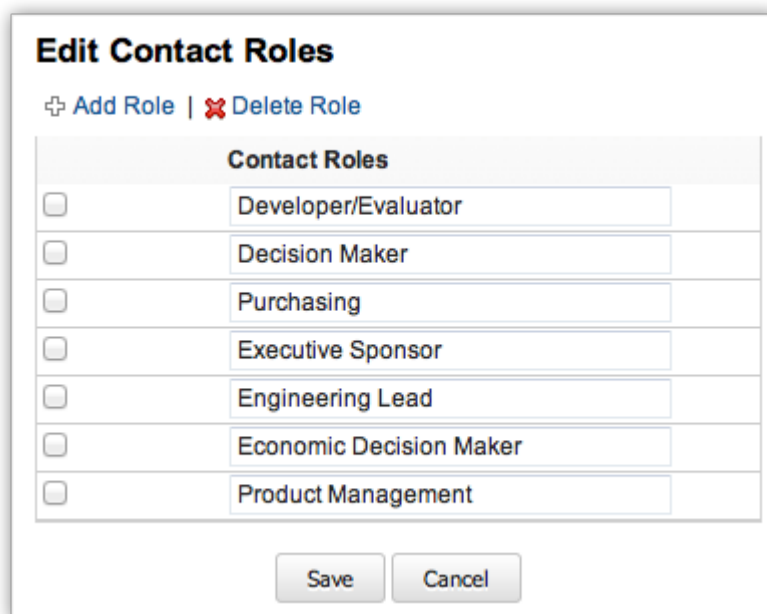
Algunas de las funciones de contacto, tales como: toma de decisiones, gestión de productos, compras y otras funciones están disponibles. Sin embargo, las funciones de contacto pueden ser personalizadas de acuerdo a los procesos de negocio específicos.

Disponibilidad en las diferentes versiones:

| Ediciones | Disponibilidad |
|-------------|----------------|
| Empresa | Sí |
| Profesional | Sí |
| Libre | Sí |

Para personalizar los valores de roles de contacto:

1. Ingresamos a Zoho CRM con privilegios de administrador.
2. Hacemos clic en Configuración → Personalización → Campos → Potenciales → Roles de contacto.
3. En la página Editar contacto Roles, hacemos lo siguiente.
 - Hacemos clic en Añadir o Eliminar Papel vínculos de función, si es necesario.



| Contact Roles | |
|--------------------------|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Developer/Evaluator |
| <input type="checkbox"/> | Decision Maker |
| <input type="checkbox"/> | Purchasing |
| <input type="checkbox"/> | Executive Sponsor |
| <input type="checkbox"/> | Engineering Lead |
| <input type="checkbox"/> | Economic Decision Maker |
| <input type="checkbox"/> | Product Management |

- Modificamos los roles existentes en el cuadro de texto de contacto Rol.
4. Hacemos clic en Guardar después de la actualización de las funciones de contacto.

Para agregar funciones de contacto a los contactos:

1. Hacemos clic en la pestaña Oportunidades.
2. En la página de Inicio oportunidades, seleccionamos el potencial requerido.
3. En la página detalles de contacto oportunidad con la sección Roles, veremos una lista de contactos asociados con el potencial. Hacemos clic en **Agregar** vínculos de función.

| Contact Roles | | | | | |
|-----------------------------------|--------------|--------------------------|--------------|------------------------|----------------|
| | Contact Name | Account Name | Phone | Email | Role Name |
| Del | John Cook | ACME Corp | 800-555-0944 | john.cook@zohocorp.com | Decision Maker |
| Add Contact Roles | | Edit All | | | |

4. En la página de Contacto Selección Roles, para cada contacto seleccionamos el papel de la función de contacto en la lista desplegable.
5. Hacemos clic en Guardar después de asociar funciones a todos los contactos.