Manual de Usuario
Sistema Oficina Virtual- MICRM

Contenido

1. Objetivo 3
2. Módulos y sus funciones 3
2.1. Inicio 4
2.2. Recordatorios 5
2.3. Leads 6
2.3.1. Prospectos. 6
2.3.2. Clientes 6
2.4. Mensajes 7
2.5. Empresas 7
2.6. Pre-Ventas 8
2.7. Artículos 9
2.8. Gastos 10
2.9. Ventas 10
2.9.1. Ventas Activas 10
2.9.2. Ventas Inactivas 12
3. Soporte y mejoras 13

1. Objetivo

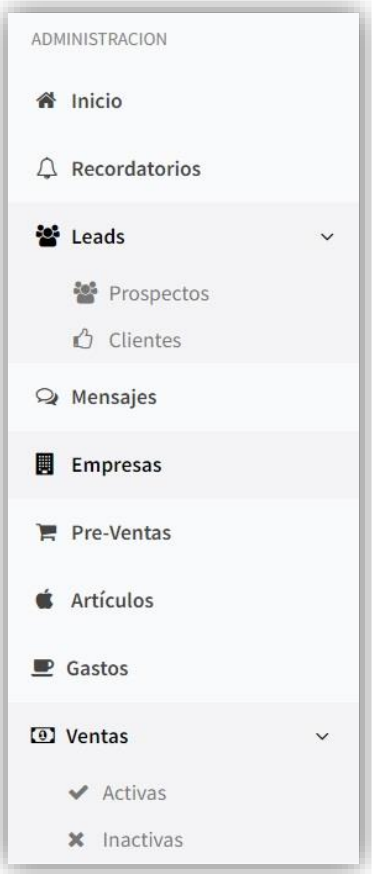
Mostrar las funciones y brindar las instrucciones del Sistema MICRM necesarias para que el usuario pueda utilizarlo adecuadamente, MICRM está desarrollado con tecnología RESPONSIVA adaptable a la pantalla de cualquier dispositivo móvil (celulares, Tablet) y PC.

Es necesario mencionar que la administración del sistema se realiza mejor desde una computadora, aunque también es posible desde el dispositivo móvil.

2. Módulos y sus funciones

Los módulos se encuentran ubicados al lado izquierdo y son los siguientes:

- Inicio.
- Recordatorios.
- Leads.
- Mensajes.
- Empresas.
- Pre-Ventas.
- Artículos.
- Gastos.
- Ventas.



2.1. Inicio

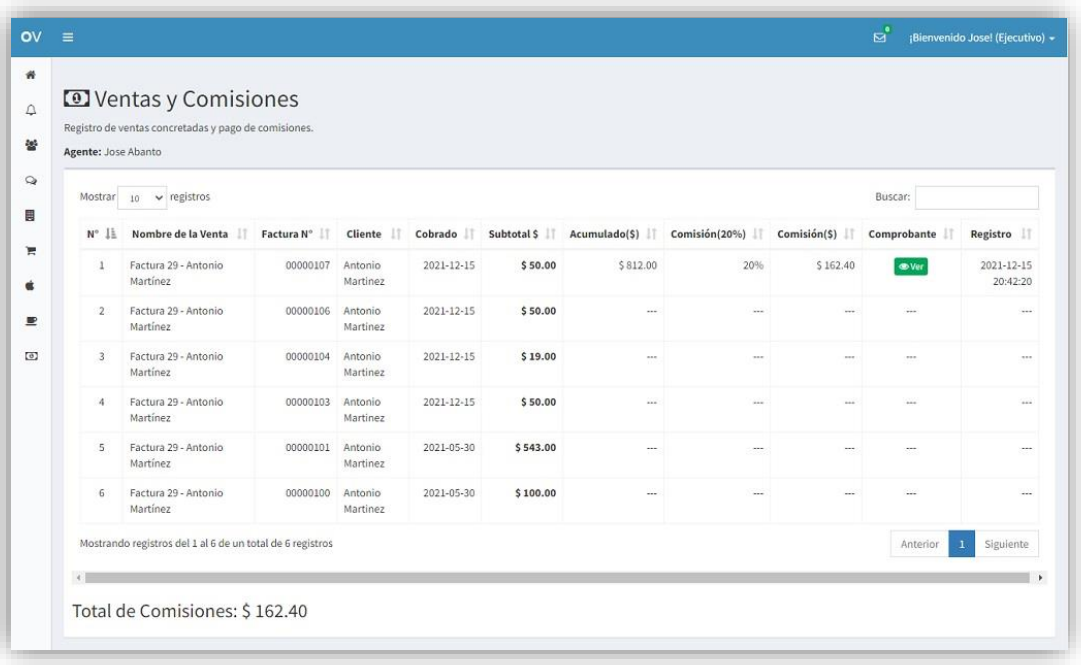
Es el Dashboard del sistema, aquí se muestra un resumen de la información más importante de sus operaciones, como es el número de prospectos registrados, número de clientes, número de preventas y ventas, monto de ingresos del mes y en la parte inferior la gráfica de los ingresos diarios de los últimos 30 días.

En la parte superior derecha se muestra opciones relacionadas al usuario como un botón para acceder a recursos como manuales, soporte, mensajes también las ventas concretadas, comisiones, perfil y salir del sistema.

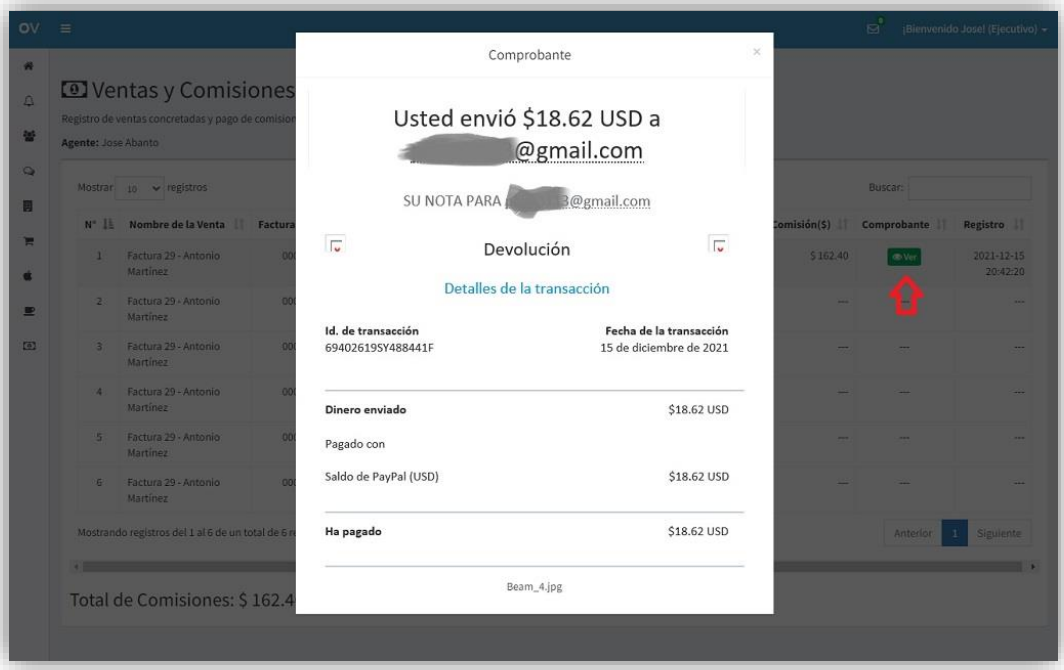
Aquí también puede modificar su información de perfil como nombre de usuario, contraseña, foto, número de teléfono.

Al hacer clic en “Ventas” de su perfil de usuarios podrá ver sus Ventas y Comisiones, el monto acumulado, porcentaje de comisión, monto de comisión, comprobante de depósito y fecha de depósito.

La vista de Ventas y Comisiones muestra la lista de cobranzas relacionadas a las ventas, dichas ventas se muestran en la primera columna de esta tabla.

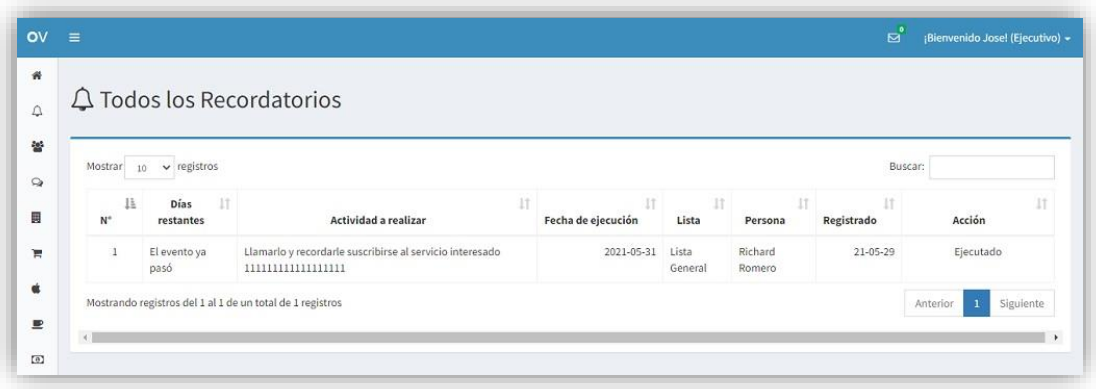


Para ver el comprobante de la comisión que se le depositó, haga clic en “Ver” y de mostrará el ticket o captura respectivo.



2.2. Recordatorios

Los recordatorios muestran las anotaciones pendientes realizadas a los prospectos como por ejemplo hacer llamadas o visitas en una determinada fecha, envíos de materiales, etc. Los registros se muestran en orden descendente.



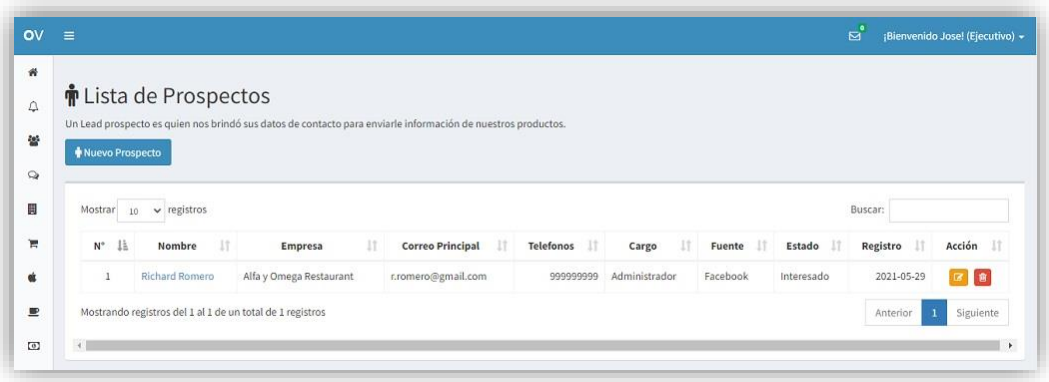
2.3. Leads

Contiene 2 sub módulos, Prospectos y Clientes.

2.3.1. Prospectos.

Este sub módulo muestra todos los Prospectos registrados, la posibilidad de agregar nuevos, editarlos o eliminarlos. Un Prospecto es un potencial comprador de nuestros artículos, se obtiene por referencias de amigos, visitas a una página web, Facebook, etc.

Nota: Los Prospectos pueden ser eliminados en caso ya no requieran o no estén interesados en nuestros artículos o sistemas.



2.3.2. Clientes

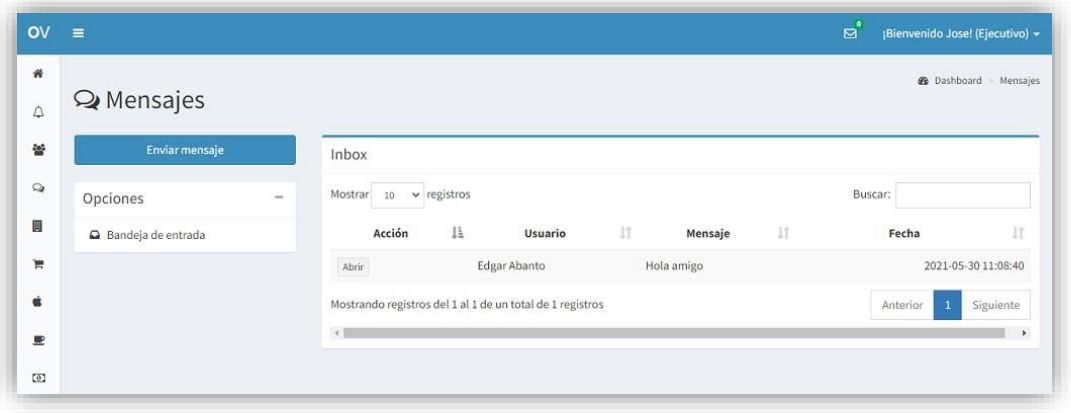
Aquí se muestra todos nuestros Clientes, tienen la posibilidad de agregar nuevos, modificarlos o eliminarlos. Un Cliente es quien ya nos compró un artículo o una suscripción, provienen del submódulo de Prospectos, es importante aclarar que los clientes merecen un trato distinto, brindarle promociones, saludos, etc.

Al editar la información de un cliente también puede agregar Lugares o Empresas.

Nota: Los Clientes pueden ser eliminados en caso ya no requieran o no estén interesados en nuestros artículos o sistemas.

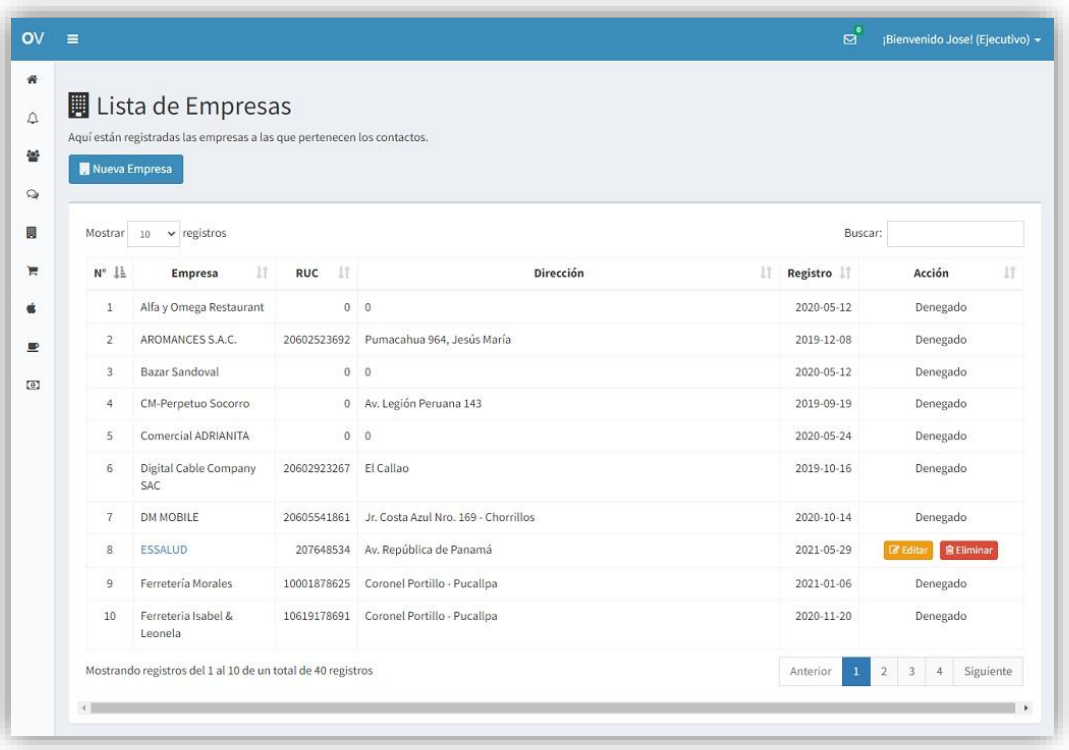
2.4. Mensajes

Los Mensajes son registros de conversaciones entre el Agente y los Administradores, puede usarlo para solicitudes o requerimientos del sistema.



2.5. Empresas

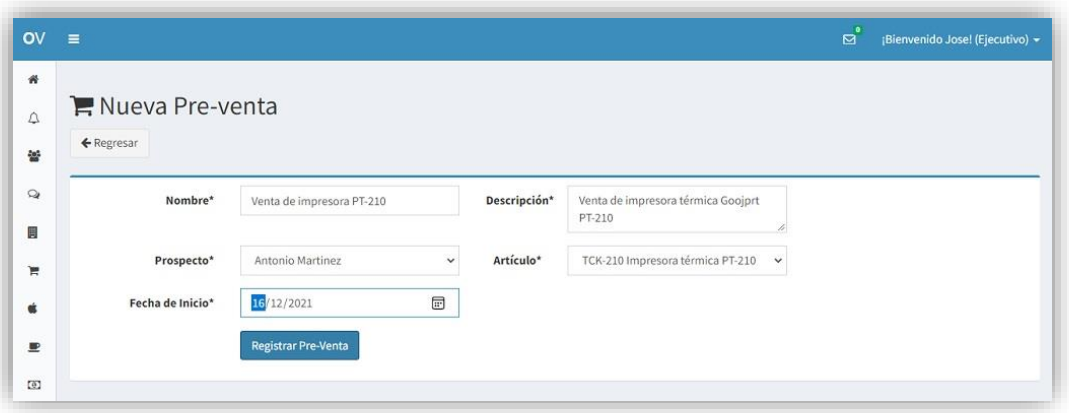
Visualice aquí la lista de las Empresas registradas, sirven para relacionarlas a los Prospectos, también puede agregar, modificar o eliminar sus empresas, las que aparece “DENEGADO” solamente podrá hacerlo el Administrador.



2.6. Pre-Ventas

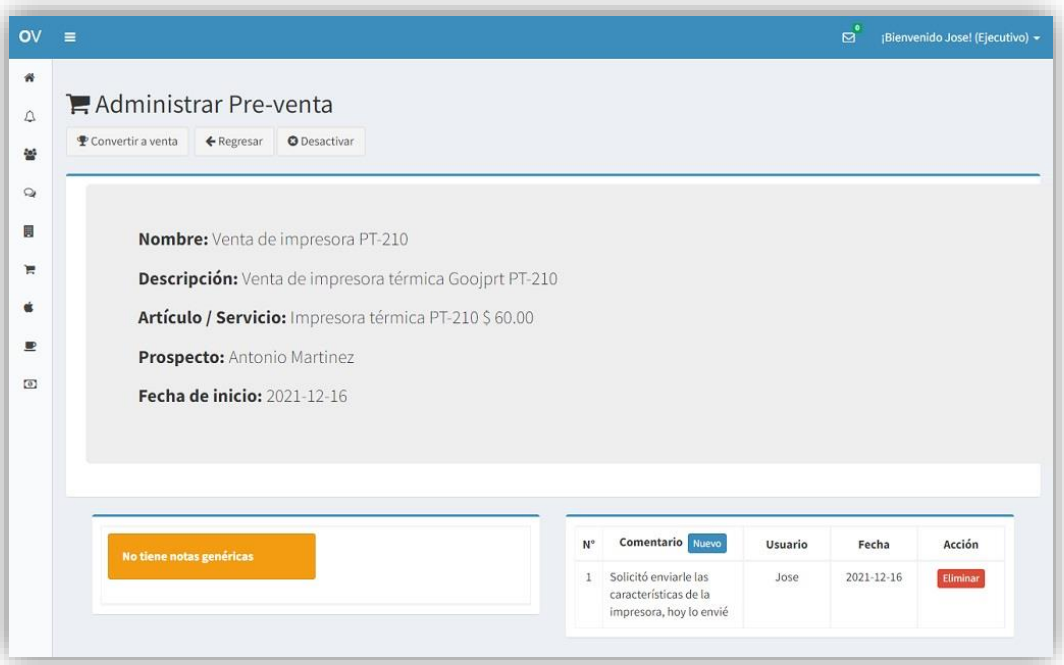
Las Pre-Ventas se generan de la interacción con un Prospecto, después del interés que tenga por algún artículo debe enviarle toda la información necesaria, visitarlo o reunirse virtualmente hasta lograr la venta.

Para agregar una nueva Pre-venta haga clic en el botón “Nueva Pre-venta” y complete todos los campos requeridos y presione “Registrar Pre-Venta”.



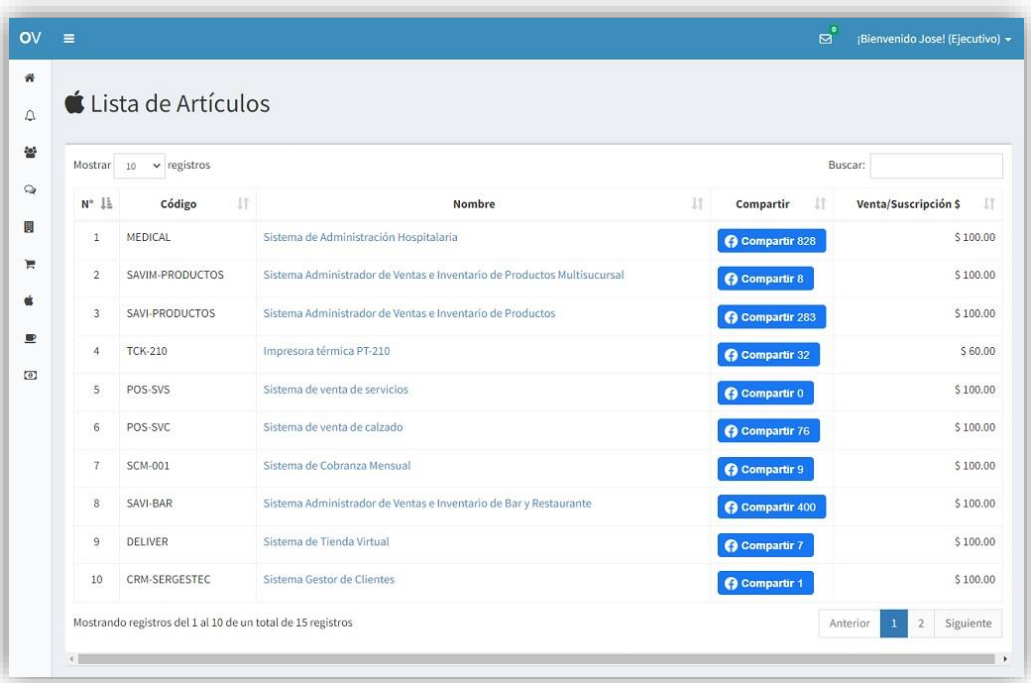
Las Pre-Ventas puede editarlas o eliminarlas.

Luego aparece la nueva Pre-Venta lista para que pueda gestionarla, haga clic en el nombre y se abre la ventana donde podrá registrar las interacciones con el Prospecto como visitas, llamadas, reuniones, etc hasta concretar la venta.



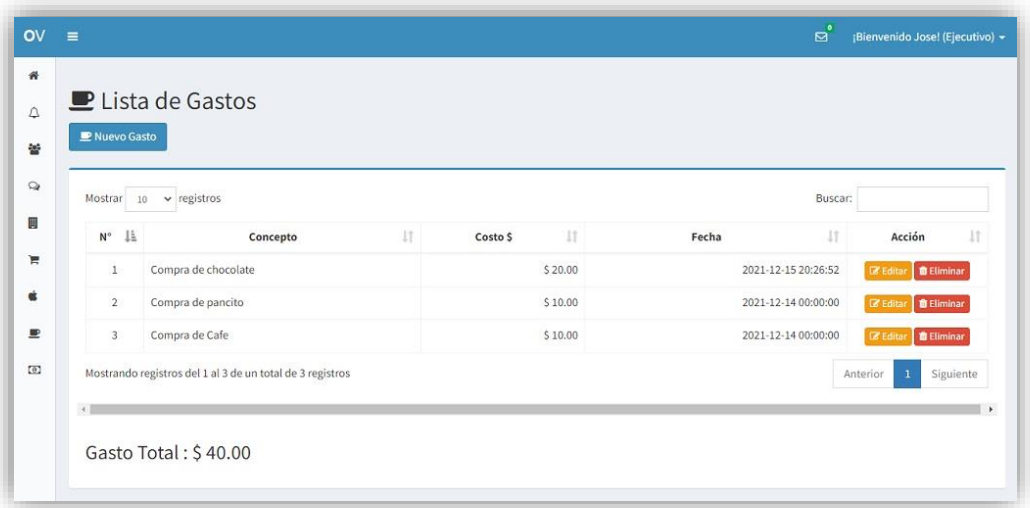
2.7. Artículos

Los Artículos son los equipos físicos o sistemas que vendemos en nuestra página https://www.sergestec.com/productos/ podrá ver las características de cada uno, su precio y un link para mayores detalles en la web.



2.8. Gastos

Los Gastos los puede utilizar para administrar sus egresos e ingresos en el sistema. Tiene la posibilidad de agregar, modificar o eliminarlos.

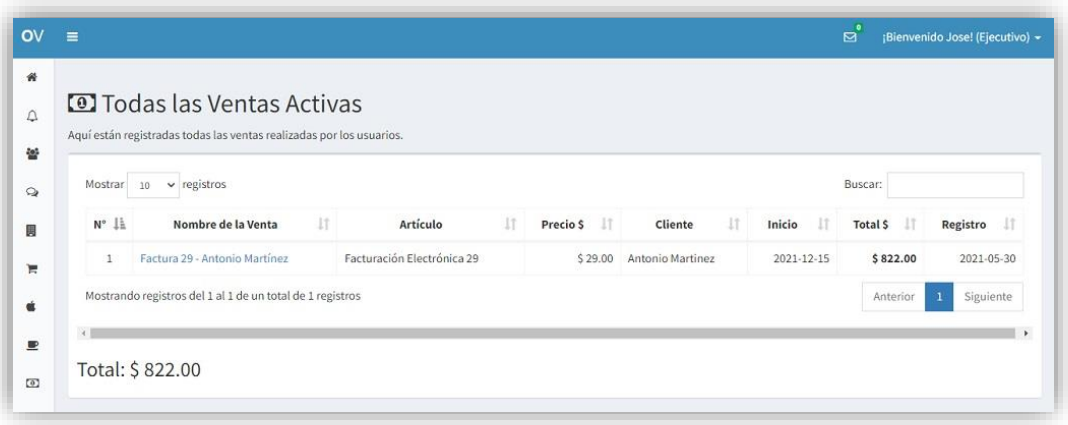


2.9. Ventas

Este módulo muestra todas las ventas registradas, tanto las Activas e Inactivas.

2.9.1. Ventas Activas

Muestra la lista de Ventas Activas, las cuales generan comisiones dependiendo de la modalidad de pago (venta única y suscripción)

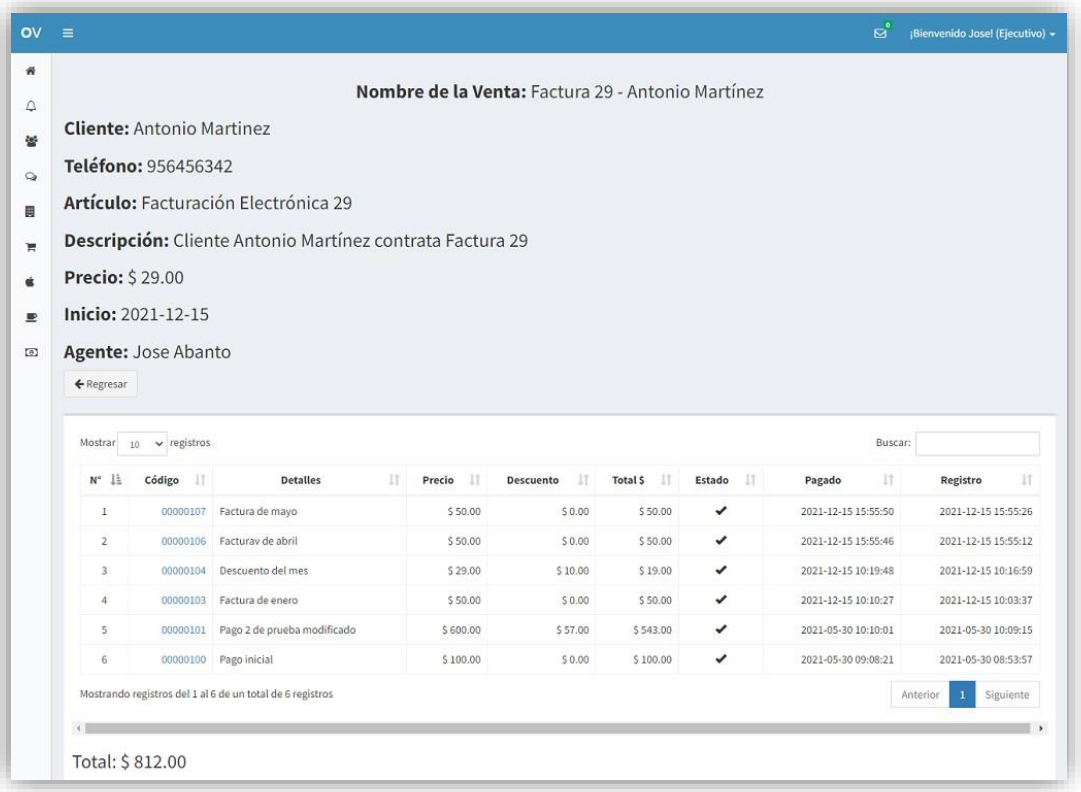


Al ingresar en una venta Activa podrá visualizar los detalles y las facturas generadas por el Administrador, el Agente es responsable de realizar la cobranza a sus clientes, la comisión se genera a partir de la lista de cobranzas realizadas.

Nota: El porcentaje de comisión lo puede visualizar en el módulo Inicio (Dashboard) o en su lista de Ventas y Comisiones al hacer clic en su perfil de usuario.

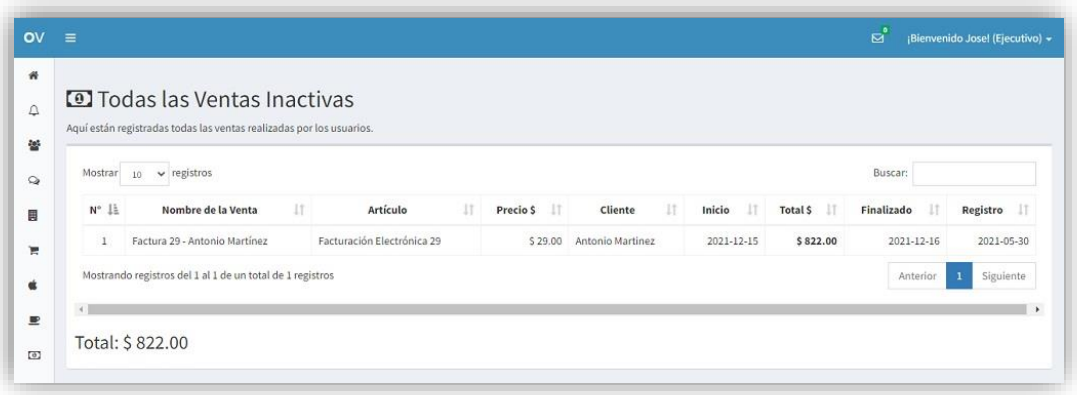
Para cobrar una factura, haga clic en el código, verá los detalles de la venta, presione el botón “Cobrar Factura” y listo.

En la parte inferior de los detalles de la venta verá el total que está generando.



2.9.2. Ventas Inactivas

Muestra la lista de ventas inactivas, estas no generan ingresos, pero sirven como histórico, además existe la posibilidad de “ACTIVARLAS” para ello debe comunicarse con un Administrador.



3. Soporte y mejoras

Todos nuestros sistemas están en constante mejora y aplicamos cambios continuamente de acuerdo a las solicitudes de los usuarios.

Para solicitar ayuda, reportar errores o registrar sugerencias lo puede hacer en nuestro sistema de tickets http://soporte.sergestec.com