

CRM Motivos de pérdida

Este módulo de mantenimiento ha sido diseñado para mejorar el control de nuestras oportunidades comerciales. Partiendo de la premisa de que las distintas actividades del sistema están vinculadas a proformas (cotizaciones), es indispensable gestionar adecuadamente los casos en los que dichas proformas no logran capitalizarse (es decir, no se convierten en facturas).

El objetivo principal de esta pantalla es permitirle al sistema registrar y clasificar el motivo específico por el cual se perdió la venta.

Características principales:

- **Tipificación de la Pérdida:** Permite seleccionar la razón exacta por la cual la proforma no se concretó, brindando estructura a los datos.
- **Observación Obligatoria:** El mantenimiento cuenta con un indicador configurable que, al activarse, **obliga al usuario a escribir una observación detallada** justificando por qué está marcando esa actividad o proforma como perdida. Esto evita descartes vacíos y fomenta un mayor detalle en la gestión.
- **Integración con el Dashboard del CRM:** Toda la información recopilada aquí alimenta de forma directa el panel de control (Dashboard). Esto nos da la capacidad analítica para visualizar tendencias, comprender cuáles son los motivos de pérdida más frecuentes y, lo más importante, determinar en dónde se está perdiendo más dinero.

“ **Importante:** La efectividad de estas métricas en el Dashboard del CRM depende enteramente del compromiso del equipo. Es fundamental que los usuarios encargados de gestionar las proformas realicen este proceso de forma completa, precisa y honesta para garantizar que la toma de decisiones gerenciales se base en datos reales.

Revision #1

Created 2026-04-29 14:48:46 UTC by Stward

Updated 2026-04-29 14:55:43 UTC by Stward