

CRONUS-WEB-CRM



El módulo CRM (Customer Relationship Management) del sistema Cronus es una herramienta integral diseñada para gestionar, registrar y optimizar todas las interacciones de ventas y seguimiento con los clientes. Su objetivo principal es centralizar la información comercial, automatizar el flujo de trabajo de los vendedores y proporcionar métricas claras sobre la eficiencia del equipo. Presentación de sus funcionalidades iguala como lo encontraría en el menú del sistema:

- **Mantenimientos**
 - [Tipos de actividad \(CRMMTIPACT\)](#)
 - [Contactos \(CRMMCONT\)](#)
 - [Motivos de perdida\(\)](#)
- **Movimientos**
 - [Oportunidades \(CRMOPORMANT\)](#)
 - [Actividades \(CRMVMODTACT\)](#)
 - [Dashboard \(CRMVERGRAF\)](#)

¿Cómo funciona y qué ofrece?

El CRM de Cronus funciona como el centro de mando para el equipo comercial, integrando la gestión de clientes con la facturación a través de las siguientes funcionalidades clave:

- **Automatización de Ventas y Documentos:** El CRM se integra de forma automática con el módulo de facturación. Al emitir una proforma, el sistema genera inmediatamente una actividad de seguimiento. Además, permite descargar rápidamente los PDF de proformas y facturas directamente desde el perfil del cliente, siempre que existan documentos relacionados.
- **Medición de Eficiencia Comercial:** Gracias a la automatización anterior, el sistema permite medir el rendimiento real de cada vendedor, evaluando métricas como la tasa de conversión (cuántas proformas terminan siendo facturadas) y el volumen de facturas concretadas.
- **Gestión de Tareas y Agenda (CRMVERCAL y CRMPENDIENTES):** Los vendedores pueden organizar su día a día mediante la agenda integrada y llevar un control estricto de sus cobros, llamadas o reuniones pendientes. Cada actividad puede enriquecerse agregando comentarios y archivos adjuntos para no perder el contexto de la negociación.
- **Análisis Estratégico (CRMDASH):** Para los líderes de equipo o gerentes que cuenten con este permiso, el CRM despliega paneles de visualización (dashboards) que muestran

las tendencias de ingresos, oportunidades potenciales y negocios perdidos, facilitando la toma de decisiones.

- **Control de Acceso y Enfoque (PVERDOCMU1):** El sistema mantiene la privacidad de la cartera de clientes. Con este permiso, se garantiza que cada vendedor únicamente pueda ver y gestionar las actividades que le corresponden, manteniendo su enfoque y protegiendo la información de la empresa.

Revision #15

Created 2025-08-19 23:05:31 UTC by clicks

Updated 2026-04-29 14:48:14 UTC by Stward