

Manual de uso CRM Comercial SunRental

Login con RUT

Ingrese solo el cuerpo del RUT, sin puntos, sin guion y sin dígito verificador.
Ejemplo: para 14.322.673-5 ingrese 14322673.

Registrar una gestión comercial

Abra la vista Ingreso, complete los campos obligatorios y presione Guardar gestión.
Cada registro queda con un correlativo único para seguimiento.

Cliente, contacto, comuna y región

Complete el nombre del cliente, la persona de contacto, teléfono o correo si aplica, comuna y región donde se realiza o proyecta la gestión.

Canal gestión

Seleccione el canal de gestión utilizado: terreno, teléfono, WhatsApp, correo, reunión online u otro. Esto permite analizar como se origina cada oportunidad.

Resultado gestión

Seleccione el resultado obtenido: contactado, no contesta, solicita cotización, cotización enviada, seguimiento pendiente, negociación, cierre ganado o cierre perdido.

Tipo de cliente y equipo requerido

Indique el tipo de cliente y el equipo requerido: Tijera, Brazo, Agrícola u Otro.
Estos datos alimentan los filtros y gráficos del dashboard.

Valores de cotización

Ingrese monto estimado, días de arriendo, tarifa diaria, traslado y descuento cuando corresponda. El total de cotización se calcula para apoyar el seguimiento comercial.

Comentarios

Use comentarios para dejar acuerdos, pendientes, condiciones del cliente o cualquier dato relevante para la próxima acción.

Revisar gestiones

En la vista Gestiones puede filtrar por vendedor, comuna, equipo, estado, canal, resultado, fecha y cliente. Desde ahí también puede editar registros cuando su rol lo permita.

Exportar a Excel

Use el botón Exportar Excel para descargar la información filtrada y trabajar reportes externos cuando sea necesario.

Dashboard

Revise indicadores, gráficos de pipeline, gestiones por canal, gestiones por resultado, gestiones por tipo y mapa de calor por comuna para seguimiento gerencial.

Buenas prácticas

Registre la gestión el mismo día, mantenga datos de contacto actualizados, use resultados consistentes y programe siempre una próxima acción cuando exista seguimiento pendiente.