

# **1. Venta**

## **1.1. Fecha de la orden de pedido**

Registro de la fecha de publicación de la orden de pedido pues la fecha oficial es la fecha de liberación de la orden de pedido. Para tener indicadores de las ventas por periodo de tiempo.

Este atributo es obligatorio y acepta fechas.

## **1.2. Cliente**

Asocie el cliente al cual se le hizo la venta para tener registro de las ventas hechas a este cliente.

Este atributo es obligatorio y acepta conceptos de la clase Cliente.

## **1.3. Orden de pedido**

Seleccione la orden de pedido con la cual se tramitó esta venta para tener referencia del registro oficial de la venta.

Este atributo es obligatorio y acepta conceptos de cualquier clase.

## **1.4. Vendedor**

Asocie el usuario que realizó la venta para tener registro de las ventas que ha realizado.

Este atributo es obligatorio y acepta conceptos de cualquier clase.

## **1.5. Canal**

Seleccione el canal por medio del cual se vendió para tener registro de cuanto se vende por cada canal.

Este atributo es obligatorio y acepta los valores [Clientes actuales, Clientes nuevos, Partners].

## **1.6. Detalle de la venta**

Ingrese la información completa de la venta para tener indicadores de los montos vendidos y descontados.

Este atributo es obligatorio y tiene null columnas.

true

## **1.7. Módulos vendidos**

Son los módulos para los cuales se vendieron licencia en esta venta. Con su valor respectivo.

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

## **1.8. Observaciones**

Aquí se agrega información adicional relevante de la venta.

Este atributo no es obligatorio, acepta adjuntos y conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

## **2. Cliente**

### **2.1. información básica**

### **2.2. Logo**

Seleccione y cargue la imagen del logotipo de este cliente

### **2.3. Sigla**

Digite una palabra corta con la cual se hace referencia al cliente en el ámbito de nuestra organización para identificarlo fácilmente.

Este atributo no es obligatorio y acepta cualquier texto.

### **2.4. Razón social**

Digite la razón social con la cual este cliente se registró ante los entes gubernamentales

Este atributo es obligatorio y acepta cualquier texto.

### **2.5. NIT**

Digite el identificador del Cliente ante los entes gubernamentales para hacer bien las facturas.

Este atributo es obligatorio y acepta cualquier texto.

## **2.6. Información de contacto**

### **2.7. Teléfono corporativo**

Digite el teléfono corporativo de este cliente con indicativo y extensión para poder contactarlos.

Este atributo no es obligatorio y acepta cualquier texto.

### **2.8. Correo corporativo**

Digite el correo corporativo de este cliente para poder contactarlos.

Este atributo no es obligatorio y acepta .

### **2.9. Sitio web**

Digite la dirección de internet del sitio web corporativo de este cliente para revisar constantemente su información.

Este atributo no es obligatorio y acepta direcciones de sitios web.

## 2.10. País

Seleccione el país de la sede de este cliente con el cual se hacen negocios

Este atributo es obligatorio y acepta los valores [Chile, Colombia, Estados Unidos, Perú, República Dominicana, México].

## 2.11. Departamento o estado

Seleccione el estado o departamento en el cual queda la sede del cliente con la cual se hacen negocios

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [Amazonas, Antioquia, Arauca, Atlántico, Bogotá D.C., Bolívar, Boyacá, Caldas, Caquetá, Casanare, Cauca, Cesar, Chocó, Córdoba, Cundinamarca, Guainía, Guajira, Guaviare, Huila, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Putumayo, Quindío, Risaralda, San Andrés y Providencia, Santander, Sucre, Tolima, Valle del Cauca, Vaupés, Vichada, Amazonas, Áncash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Callao, Cusco, Huancavelica, Huánuco, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima Metropolitana, Lima, Loreto, Madre de Dios, Moquegua, Pasco, Piura, Puno, San Martín, Tacna, Tumbes, Ucayali, Antofagasta, Araucanía, Arica y Parinacota, Atacama, Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo, Biobío, Coquimbo, Libertador General Bernardo O'Higgins, Los Lagos, Los Ríos, Magallanes y de la Antártica Chilena, Maule, Metropolitana de Santiago, Ñuble, Tarapacá, Valparaíso, Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Colorado, Connecticut, Dakota del Norte, Dakota del Sur, Delaware, Florida, Georgia, Hawái, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Misisipi, Misuri, Montana, Nebraska, Nevada, Distrito Nacional, Nuevo León, Ciudad de México].

## 2.12. Ciudad

Seleccione la ciudad de la sede con la cual hace negocios con este cliente

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [Cajamarca, Callao, Cuzco, Huancavelica, Iquique, Pozo Almonte, Huánuco, Arica, Putre, Ica, Huancayo, Trujillo, Chiclayo, Huacho, Acacías, Granada, Villavicencio, Iquitos, Chaparral, Espinal, Ibagué, Puerto Maldonado, Pasto, Tumaco, Ipiales, Maicao,

Riohacha, Uribia, Los Ángeles, Sacramento, San Francisco, Bello, Envigado, Itaguí, Medellín, Chañaral, Copiapó, Vallenar, Illapel, Coquimbo, Ovalle, Hanga Roa, Los Andes, Quilpué, La Ligua, Quillota, San Antonio, San Felipe, Valparaíso, Rancagua, Pichilemu, San Fernando, Santiago, Colina, Puente Alto, San Bernardo, Melipilla, Talagante, Cauquenes, Curicó, Linares, Talca, Chía, Facatativá, Fusagasugá, Soacha, Quirihue, San Carlos, Bulnes, Miami, Tallahassee, Jacksonville, Lebu, Los Ángeles, Concepción, Chillán, Lima, Temuco, Angol, Buenaventura, Cali, Palmira, Tuluá, La Unión, Valdivia, Barrancabermeja, Bucaramanga, Cimitarra, Floridablanca, Girón, Lebrija, Piedecuesta, San Gil, Castro, Puerto Montt, Osorno, Chaitén, Duitama, Sogamoso, Tunja, Antofagasta, Calama, Tocopilla, Bogotá, Puerto Aysén, Cochrane, Coyhaique, Chile Chico, Puerto Williams, Punta Arenas, Porvenir, Puerto Natales, Santo Domingo de Guzmán, Monterrey, Ciudad de México, Cartagena de Indias, El Carmen de Bolívar, Magangué, El Tambo, Popayán, Santander de Quilichao, Ciénaga, Santa Marta, Zona Bananera, Manizales, La Dorada, Riosucio, Montería, Santa Cruz de Lorica, Tierralta, Providencia, San Andrés, Santa Catalina, Corozal, San Marcos, Sincelejo, Barranquilla, Malambo, Soledad, Arauca, Saravena, Tame, Aguazul, Paz de Ariporo, Yopal, Alto Baudó, Medio Atrato, Quibdó, Armenia, Calarcá, La Tebaida, Dosquebradas, Pereira, Santa Rosa de Cabal, Cartagena del Chairá, Florencia, San Vicente del Caguán, Leticia, Barrancominas, Inírida, Puerto Colombia, El Retorno, Miraflores, San José del Guaviare, Carurú, Mitú, Pacoa, Mocoa, Puerto Asís, Orito, Valle del Guamuez, Cumaribo, La Primavera, Puerto Carreño, Aguachica, Agustín Codazzi, Valledupar, Cúcuta, Ocaña, Villa del Rosario, Garzón, Neiva, Pitalito, Montgomery, Birmingham, Juneau, Anchorage, Phoenix, Little Rock, Raleigh, Charlotte, Columbia, Denver, Hartford, Bridgeport, Bismarck, Fargo, Pierre, Sioux Falls, Dover, Wilmington, Atlanta, Honolulu, Boise, Springfield, Chicago, Indianápolis, Des Moines, Topeka, Wichita, Frankfort, Louisville, Baton Rouge, Nueva Orleans, Augusta, Portland, Annapolis, Baltimore, Boston, Lansing, Detroit, Saint Paul, Minneapolis, Jackson, Jefferson City, Kansas City, Moquegua, Cerro de Pasco, Piura, Puno, Moyobamba, Tacna, Tumbes, Helena, Billings, Pucallpa, Lincoln, Omaha, Carson City, Las Vegas, Chachapoyas, Huaraz, Abancay, Arequipa, Ayacucho].

## 2.13. Dirección

Digite la dirección de la sede con la cual hace negocios con este cliente

Este atributo no es obligatorio y acepta cualquier texto.

## **2.14. Contactos**

Ingrese la información de cada contacto asociado a este cliente para saber cómo y con quien podemos hacer contacto de acuerdo a la situación que se presente.

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

## **2.15. Información para Comercial**

## **2.16. Gestor de cuenta**

Seleccione el usuario del sistema que gestiona las ventas que se le hacen a este cliente para saber a quién contactar cuando ocurran eventos con este cliente.

Este atributo es obligatorio y acepta conceptos de cualquier clase.

## **2.17. Sector**

Seleccione de la lista si el cliente es del sector público, privado o mixto para tomar decisiones clave en algunos momentos que requieren esta información.

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [Público, Privado, Mixto].

## **2.18. Actividad económica**

Seleccione la actividad económica principal del cliente para poder ayudarlo mejor.

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [Agrícola, Avícola, Bancario y Servicios, Ciencia y tecnología, Comercio, Comunicaciones, Consultoría, Deporte, Educación, Energía eléctrica, Farmacéutica, Fuerzas militares, Gremial y Solidario, Gobierno, Industrial, Manufactura, Medio ambiente, Transporte, Salud].

## **2.19. Cantidad de empleados**

Digite la cantidad de personas vinculadas directamente con este cliente para tener una idea del tamaño de esta organización.

Este atributo no es obligatorio y acepta números enteros.

## **2.20. Ingresos anuales**

Digite el valor anual de los ingresos totales brutos de este cliente en pesos colombianos para tener una idea de su tamaño.

Este atributo no es obligatorio y acepta números enteros.

## **2.21. Información para soporte**

## **2.22. Identificador de la licencia**

Digite el identificador incluido en la licencia para este cliente para poder gestionar los productos que le hemos vendido.

Este atributo no es obligatorio y acepta cualquier texto.

## **2.23. Fecha de vigencia del soporte**

Digite la fecha hasta la cual es vigente el soporte para estar atentos a gestionar el siguiente periodo.

Este atributo no es obligatorio y acepta fechas.

## **2.24. Estado del contrato de soporte**

Seleccione el estado del trámite del contrato de soporte para estar pendiente de la renovación.

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [Vigente, Vencido en trámite normal, Vencido en trámite lento, Vencido sin trámite].

## **2.25. Soporte presencial**

Seleccione si tiene soporte presencial en las instalaciones de este cliente para saber que tenemos que visitarlos en algunos casos.

Este atributo es obligatorio y acepta los valores [No, Si].

## **2.26. Horas de soporte presencial**

Indique la cantidad de horas de soporte presencial que este cliente tiene vigentes a hoy.

Este atributo no es obligatorio y acepta números enteros.

## **2.27. Uso de los productos**

Seleccione un indicador del uso de nuestros productos en este cliente para apoyar su uso.

Este atributo es obligatorio y acepta los valores [Institucionalizado, Uso limitado, Aún no es productivo, No se usa].

## **2.28. Productos licenciados**

Seleccione los productos y la información necesaria para saber que oportunidades adicionales tenemos con este cliente.

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

## **2.29. Historial de actualizaciones**

Ingrese toda la información sobre las actualizaciones que se han hecho con este cliente para gestionar que siempre se mantengan con las últimas versiones.

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

## **2.30. Ambientes que usa este cliente**

Ingrese la información del ambiente que usa este cliente para poder darle un mejor servicio.

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

### **2.31. Información adicional**

### **2.32. Proyectos**

Seleccione todos los planes de acción que se han ejecutado para atender a este cliente.

Este atributo no es obligatorio y solo acepta conceptos de la clase null.

### **2.33. Organigrama**

Seleccione y cargue el organigrama de este cliente

### **2.34. Dueños o directores**

Registro de información de los que están a cargo para atenderlos mejor.

Este atributo no es obligatorio, no acepta adjuntos ni conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

## **2.35. Historia**

Registro de cómo se crearon y como han ido creciendo para buscar tendencias que nos puedan ayudar a tomar decisiones.

Este atributo no es obligatorio, no acepta adjuntos ni conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

### **3. Momento de verdad**

#### **3.1. Cuándo fue?**

Fecha y hora en la cual ocurre el encuentro con el cliente u oportunidad para tener una línea de tiempo clara estos contactos.

Este atributo es obligatorio y acepta .

#### **3.2. Fue con un cliente?**

Asocie el cliente con el cual fue el encuentro para tener una referencia de la relación con él.

Este atributo no es obligatorio y acepta conceptos de la clase Cliente.

#### **3.3. O fue para una oportunidad?**

Si no fue con un cliente actual sino con una oportunidad entonces haga la asociación aquí para tener una referencia de como evoluciona esta oportunidad.

Este atributo no es obligatorio y acepta conceptos de la clase Oportunidad.

#### **3.4. Con quién fue?**

Registre el nombre de la persona con la cual se contactó para tener referencia en futuros contactos.

Este atributo no es obligatorio y acepta cualquier texto.

### **3.5. Qué fue?**

Seleccione el tipo de contacto que se realizó así:

- \* Actividad: indica que se documentó como una actividad de la oportunidad.
- \* Correo entrante: indica que nos enviaron un correo y la documentación se hace en este formulario.
- \* Correo saliente: indica que enviamos un correo al cliente y la documentación se hace en este formulario.
- \* Evento: indica que este encuentro se documentó como un evento el cual debe ser asociado.
- \* Llamada entrante: indica que nos llamaron y la documentación se hace en este formulario.
- \* Llamada saliente: indica que llamamos al cliente y la documentación se hace en este formulario.
- \* Reunión: indica que el encuentro se documentó en una reunión y la memoria quedó en el acta que se asocia.
- \* Visita al cliente: indica que fuimos a reunirnos con él o ellos y la documentación se hace en este formulario.
- \* Visita del cliente: indica que vinieron a nuestras instalaciones a reunirse con nosotros y la documentación se hace en este formulario.

Este atributo es obligatorio y acepta los valores [Actividad, Correo entrante, Correo saliente, Evento, Llamada entrante, Llamada saliente, Reunión, Visita al cliente, Visita del cliente].

### **3.6. Qué pasó?**

Describa como fue el encuentro para tener una memoria de lo que se habló.

Este atributo no es obligatorio, acepta adjuntos y conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

### **3.7. Qué obtuvimos?**

Describa los resultados concretos que se obtuvieron en este encuentro para tener una memoria de lo que obtuvimos.

Este atributo no es obligatorio, acepta adjuntos y conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

### **3.8. Cuánto duró?**

Registre la cantidad de minutos que duró este encuentro para tener indicadores al respecto que permitan hacer estimaciones y predicciones. Si deja el valor en cero se entiende que no quiso registrar este tiempo.

Este atributo es obligatorio y acepta números enteros.

### **3.9. Quedó registrado en el sistema como un evento?**

Si el encuentro fue de tipo evento entonces asocie el evento en el cual se documentó este encuentro.

Este atributo no es obligatorio y acepta conceptos de cualquier clase.

### **3.10. Quedó registrado en el sistema como una reunión?**

Si el encuentro fue de tipo reunión entonces asocie el acta de la reunión en la cual se documentó este encuentro.

Este atributo no es obligatorio y acepta conceptos de cualquier clase.

## **4. Oportunidad**

### **4.1. Cliente**

Este atributo no es obligatorio y acepta conceptos de la clase Cliente.

### **4.2. Prospecto**

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

### **4.3. Ingreso esperado**

Este atributo no es obligatorio y acepta números reales.

### **4.4. Ingreso real**

Este atributo no es obligatorio y acepta números reales.

#### **4.5. Competidores**

Este atributo no es obligatorio y solo acepta conceptos de la clase Competidor.

#### **4.6. Contactos**

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

#### **4.7. Actividades de posicionamiento**

Planifique que actividades debe realizar para posicionarse mejor, ejecútelas y evalúe si quedó mejor posicionado.

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

#### **4.8. El cliente nos necesita?**

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [No tiene idea que lo que ofrecemos le puede ayudar., Conoce y entiende lo que ofrecemos pero ya tiene un proveedor con el cual está satisfecho., Conoce y entiende lo que ofrecemos pero ya tiene un proveedor pero no está satisfecho., Conoce y entiende lo que ofrecemos y aún no tiene un proveedor pero no somos la primera opción, Conoce y entiende lo que ofrecemos y aún no tiene un proveedor y somos la primera opción].

#### **4.9. Calificación de la necesidad**

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [3, 2, 1, 5, 4].

#### **4.10. Tiene presupuesto para comprar lo que ofrecemos?**

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [No tiene para esta vigencia ni tiene intención de apartar para la próxima, No tiene para esta vigencia pero podría tener para la próxima, No tiene para esta vigencia y quiere apartar para la próxima, Si tiene para esta vigencia].

#### **4.11. Calificación del presupuesto**

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [3, 2, 1, 4].

#### **4.12. El contacto que tenemos puede decidir?**

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [No y no conoce al que toma las decisiones, No pero conoce al que toma las decisiones sin embargo no tiene influencia, No pero conoce al que toma las decisiones y tiene influencia, Es el que toma las decisiones].

#### **4.13. Calificación del contacto**

Este atributo no es obligatorio y acepta los valores [3, 2, 1, 4].

#### **4.14. Calificación de la oportunidad**



## 5. Competidor

### 5.1. Qué productos ofrecen?

Registro de los productos que ofrece este competidor y como se relacionan con nuestros productos para saber que oportunidades y que amenazas tenemos con ellos.

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

### 5.2. Cuáles son sus clientes?

Registro de sus clientes y la relación que tienen con ellos para tener una idea de que tanta porción del mercado tienen.

Este atributo no es obligatorio y tiene null columnas.

true

### 5.3. Cuánto ganan al año?

Registro en pesos colombianos de cuanto ganaron el último año para saber a que tipo de negocios le están apuntando.

Este atributo no es obligatorio y acepta números reales.

#### **5.4. Qué porcentaje de rentabilidad obtienen?**

Registro del porcentaje de rentabilidad promedio que recibieron durante el último año para tener una idea de cuanto pueden invertir en su crecimiento.

Este atributo no es obligatorio y acepta números reales.

#### **5.5. Cuántos empleados tienen?**

Registro de la cantidad de empleados directos que tienen para tener una idea de su tamaño.

Este atributo no es obligatorio y acepta números enteros.

#### **5.6. Cómo están organizados?**

Registro de su estructura organizativa para buscar debilidades.

Este atributo no es obligatorio, no acepta adjuntos ni conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

#### **5.7. Quiénes son sus dueños o directores?**

Registro de información de los que están a cargo para buscar posibilidades de alianzas.

Este atributo no es obligatorio, no acepta adjuntos ni conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

### **5.8. Cuál es su historia?**

Registro de cómo se crearon y como han ido creciendo para buscar tendencias que nos puedan ayudar a tomar decisiones.

Este atributo no es obligatorio, no acepta adjuntos ni conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

### **5.9. Cuáles segmentos atiende?**

Registro de la información de mercado en la cual se mueven para saber si en realidad son competidores o adyacencias.

Este atributo no es obligatorio, no acepta adjuntos ni conceptos asociados, y no tiene restricción de cantidad de caracteres.

## **6. Metas de venta**

### **6.1. Año**

Indique el año para el cual va a definir las metas de venta por mes

Este atributo es obligatorio y acepta números enteros.

### **6.2. Vendedor**

Seleccione el vendedor para el cual va a registrar la meta de ventas

Este atributo es obligatorio y acepta conceptos de cualquier clase.

### **6.3. Metas mensuales**

Ingrese el valor normal y de reto de la meta para cada uno de los meses

Este atributo es obligatorio y tiene null columnas.

true

