



Cómo empezar con el software en 5 minutos (o menos)

Cómo empezar en 5 minutos con el CRM Personas

Comenzar a usar el software es muy sencillo. Nada más ejecutarlo le aparecerá una pantalla para introducir su usuario y contraseña.

Hay un usuario predeterminado e imborrable en la herramienta, cuyos datos son:

Usuario: **administrador**

Contraseña: **recursosparapymes**

Puede modificar ese usuario o crear otros nuevos (si es que planea usar el software junto con más gente, tiene más información en el mini-manual o en la documentación sobre preguntas frecuentes) pero si de momento lo utiliza usted solo, no se preocupe por estas cosas.

Una vez se haya identificado aparecerá en el Cuadro de Mando, esta es la pantalla inicial donde puede echar un vistazo a la última actividad acontecida.

Obviamente le aparecerá vacío y con mensajes de que no hay tareas, notas u oportunidades que mostrar.

Las siguientes veces que entre en el software ya aparecerá en esta pantalla directamente a menos que haya elegido la opción "Salir" del menú superior. Eventualmente puede que el software le vuelva a pedir usuario y contraseña para acceder, en ese caso simplemente especifíquelos de nuevo.

Primeros pasos a dar

Todo emprendedor, si quiere vender, tiene que dedicarse constantemente a:

1) Generar contactos interesados.

Desde posibles compradores hasta aliados.

2) Actuar sobre esos contactos.

Llamando, escribiendo, enviando propuestas. Actuamos y trazamos bien dichas acciones.

3) Identificar cualquier oportunidad de negocio que surja.

Y no surgen solas, nacen porque nosotros plantamos la semilla y empujamos, si esperamos a que nos caigan en el regazo vamos a tener una espera muy larga.

4) Actuar sobre esas oportunidades para materializarlas.

Una oportunidad es caprichosa e inestable, no debemos parar de actuar hasta que hayamos firmado el contrato o cerrado la venta, **porque hasta ese momento, no tenemos nada**, por muy bien que parezcan las cosas o las muchas promesas que nos hagan.

Pues bien, para cualquiera de esas cuatro acciones el software Personas le ayuda. Veamos cómo en cada caso.

1) Generar contactos nuevos

Utilizando el menú superior que hay en el software puede ir a la sección de Personas e introducir los datos de una nueva con el botón grande y verde de la parte superior (no tiene pérdida) o bien con el submenú de “Nueva Persona” que aparece cuando ponemos el ratón sobre esa opción de Menú.

¿Qué pasa si en vez de una persona tenemos los datos de una empresa en general?

Lo ideal es siempre llegar hasta una persona y conocerla, pero mi política en estos años es no complicarse ni pararse con esos detalles sin importancia, **si es una empresa la introducimos igual que si fuera una persona y guardamos sus datos, podemos ponerle una etiqueta de empresa si queremos para clasificarla mejor cuando la introduzcamos.**

Una vez introducidos los datos que tengamos de la persona apareceremos en su página, donde podremos trazar cada acción que realicemos con ella, lo cual nos lleva al segundo punto.

2) Trazar la actuación que realizamos sobre una persona

Eso implica que toda acción que realicemos con esa persona la anotamos.

Esto no sólo es importante por [el enorme poder de tener un diario de acciones](#) sino porque **nos permite tener toda la información sobre lo que hemos hecho, y los posibles archivos y documentos implicados, en un solo lugar.**

En cada persona podemos pulsar en la opción “Nueva Acción” y se despliega un formulario para introducir los datos de la misma.



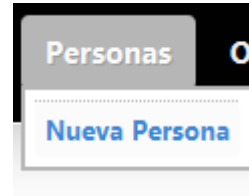
Con el objetivo de simplificar, como siempre, hay dos clases esenciales de acciones, la nota

y la tarea, para ello elegiremos la clase de acción que introducimos en el desplegable que hay para ello (por defecto está elegida la nota).

Una nota nos sirve para poner información importante sobre lo que está ocurriendo, anexas un documento, comentar la reacción que la persona ha tenido (que por ejemplo nos ha llamado, nos ha pedido que reformulemos lo que le enviamos hace unos días o lo que sea), etc.

Una tarea es una acción que tenemos que realizar, como por ejemplo prepararle una propuesta,

las tareas
clasificar
tenemos



llamarle en el día X...
nos permiten ver y
fácilmente lo que
que hacer nosotros.

Según vayamos introduciendo acciones el
hemos hecho con la persona irá aumentando,
podemos ver el esfuerzo que ponemos y saber en todo momento qué ha ocurrido, cómo y cuándo.

historial de lo que
y de un vistazo

3) Identificar una oportunidad de negocio

Nuestros esfuerzos parece que dan fruto y nos piden un presupuesto o nos conceden una reunión. Ha surgido una oportunidad.

En ese caso la introducimos en el software para darle un seguimiento más a fondo y concreto.

Esto es similar a introducir una Persona, en el menú superior principal hay una sección de Oportunidades, con un submenú de "Nueva Oportunidad" que aparece cuando pones el ratón encima, y cuando entras a la sección de Oportunidades hay otro botón grande y verde que nos permite darla de alta. No tienen pérdida tampoco.

Al pulsar nos aparecerá una pantalla para rellenar los datos relevantes de la oportunidad, como su descripción, el posible valor económico, quién está implicado, fechas y el estado de la misma.

Cada empresa tiene un embudo o ciclo de venta distinto, pero de nuevo para simplificar y

hacerlo sencillo, toda oportunidad puede estar o “Ganada” (conseguimos lo que queríamos), “Perdida” (la cosa no cuajó) o bien “Abierta”, lo que significa que aún estamos en la pelea.

Una vez creamos la oportunidad, ésta no va a cristalizar sola, por eso tenemos una pantalla muy similar a la de las Personas donde podemos ir anotando nuestras acciones (o las del equipo) para hacerla realidad.

Ese es el punto 4 de lo que hemos visto (“materializar las oportunidades que surgen”), y el modo de trabajo es idéntico al punto 2, pudiendo introducir notas o tareas, con lo que todo lo dicho sobre el punto 2 del documento se aplica aquí.

Y ya está, conociendo esto ya puede usar el software, cada pantalla y cada dato es autoexplicativo, uno sabe dónde está y dónde puede ir en cada momento, y no debería tener problema en figurarse cada cosa en un instante.

Sin embargo también tiene un mini-manual que explica todo esto más a fondo y también trata otros temas que pueden interesarle como la creación de usuarios.

La cuestión es, **en un mundo ideal deberíamos dedicar diariamente unos momentos al Marketing y las relaciones con clientes**, a generar contactos, sembrar oportunidades o bien actuar sobre las que ya tenemos, para esa tarea (que es lo que trae ventas) este software le apoya.

