

CITITELEMARKETING

PROGRAMA PARA HACER CAMPAÑAS DE CONCERTACIÓN / TELEVENTA

ACCIONES.

Vamos a explicar en primer lugar, todos los campos de la pantalla, para luego ver, como se realizan distintos tipos de llamadas y resultados.

Acción Campaña [ConV2017] Concertacion de Visitas - Televenta Lista [001-L05] Empresas Malaga(Ronda) Agente [00] Empresa

Teléfono	938643887	Móvil	665171837	☒ SMS
Teléfono 2		Teléfono 3		
Cientes	RESTAURANTE EL MANJAR S.L.			
Jefe de Compras	Juan Pérez			
Dirección	AVGDA AVINGUDA DELS ESPORTS, S/N			
	08018	Población	Barcelona	
NIF/CIF	B15369457			
Email	j.perez@manjar.com			

Llamada	Actual	Campaña
Minutos	1,19	4
Nº Intento	4	3
Hoy	0	90

Vemos, que aparecen 3 números de teléfono y un fax.

Visualiza, si es un Cliente, Potencial o Contacto, los datos de dirección, NIF/CIF, email, **persona de contacto**, dato muy importante en la llamada. Permite modificar los datos, actualizando la ficha del Contacto o Cliente.

☒ **SMS**

☐ **NO Correo Postal**

☒ **LOPD**

☒ **Acepta Emails**

- Permite indicar si este Contacto/Cliente acepta, o no **SMS**, Correo ordinario, Emails, y si le hemos informado de la Ley de Protección de Datos (LOPD).
- Con el botón **Nuevo**, me limpia la pantalla, y me permite crear un nuevo contacto.
- **Personas**, dentro de la ficha de un cliente, potencial o contacto. Accede directamente a la pestaña de Personas, para visualizar todas las personas o crear nuevas.
- **Ficha**, nos permite acceder de una forma rápida y directa a la ficha del cliente, potencial o contacto. De esta forma, puedo consultar o modificar datos de cualquier cliente/contacto que no aparezcan en la pantalla de llamada.

Llamada	Actual
Minutos	0.15
Nº Intento	2
Hoy	7

- **Minutos**, Dispongo de información, sobre los minutos, que empleo en cada llamada, en este caso 15 segundos, y **un aviso**, se pone en **rojo**, cuando sobrepaso, los minutos asignados a cada llamada. Informativo para el operador. Esto es configurable por el usuario.
- **Nº Intento**, Indica que número de intento de llamada, estoy haciendo a ese contacto.

Campaña
3
4
120

- **Minutos**, informa sobre los datos de configuración de la llamada, de la campaña. Indica que planifiqué, que cada llamada se realice en 3 minutos. Cuando pase de ese tiempo, el número de minutos de la llamada Actual, se pondrá en **ROJO**.
- **Número de intentos** de re-llamada, para cada contacto, en caso de No Respuesta. Se configura previamente.
- **Número de llamadas**, que tiene que realizar la operadora ese día. Se configura previamente.

--	Acción	29/01/2019 11:55	Llamada (1ª)		Horario	10:00	12:00	17:00	18:00
Motivo	Presentacion Comercial			Próxima Acción					Argumentario
Resultado	Volver a llamar		Alta		30/01/2019 10:00				Cuestionario

Los Tipos de Acción, Motivos y Resultados, deben configurarse previamente, desde el menú principal en sus mantenimientos específicos.

- **Acción**. CiTiTelemarketing seleccionará la Acción que se va a realizar. Cuando son llamadas Sin Respuesta, CiTiTelemarketing, indica, en que número de llamada está ese contacto, llamada(2ª), llamada(3ª), etc. Permite también la selección de forma manual, para casos específicos. No hace falta seleccionar nada en

este campo.

- **Motivo.** Indicamos el Motivo de la Acción. Aparece de forma automática en el caso de la televenta “**VENDER**”, en el caso de concertación de visitas, “**PRESENTACIÓN**”. No hace falta seleccionar nada en este campo. Puede ser, cualquier motivo, presentación, oferta de servicios, campaña verano, etc, en otro tipo de campañas. **Los motivos**, pueden llevar asociado un **Argumentario**, en caso de ser necesario.
- **Resultado.** Puede aparecer por defecto, para mayor rapidez el resultado que deseemos “Volver a llamar”, “Venta”, “Visita Comercial”, etc. Hay muchos tipos de Resultados, Venta, Led, Visita Concertada, Envío Email, Cuestionario, etc. Algunos **Resultados** pueden llevar asociado un **Cuestionario**, para recoger la información necesaria, en caso de que el Resultado lo requiera. Si el cliente me dice que lo vuelva a llamar en otro momento, seleccionaría el Resultado **Volver a llamar**.

Argumentario

Si pulsamos el Botón Argumentario, se nos mostrará en pantalla, el [Argumentario, asociado al Motivo](#), que tengamos seleccionado en este momento. De esta forma, los Teleoperadores, pueden tener en pantalla, un [Argumentario comercial](#), los [precios de los artículos](#) ofrecidos, [etc.](#)

Cuestionario

Si pulsamos el Botón Cuestionario, se nos mostrará en pantalla, el [Cuestionario, asociado al Resultado](#), que tengamos seleccionado en este momento. De esta forma, los Teleoperadores pueden [recoger, datos para un determinado cuestionario de calidad, prospección de nuevas oportunidades, etc.](#)

Debajo de la selección de Resultado, aparece otro cuadro con varias opciones:

430222525	Vacaciones desde	01/08/2019	Vacaciones hasta	15/08/2019	Prioridad	Media
Estimado	Zona	Sur	Actividad	Hoteles	Categoría	Categoría 1
Carlos	Origen	Paginas Amarillas An	Tipo Contacto	Negocio Potencial	Situación	Vender habitualment
Saldo Actual (3.500,00 €)					Acción	

Saldo Actual (3.500)

Me enseña el saldo de ese cliente, se informa de él en la ficha. (opcional)

Estimado

Carlos

Estos 2 campos, son para los emails personalizados, para el tratamiento en los emails. Ejemplo, si el contacto se llama Juan Castro, y le ponemos como en este caso Estimado Juan, cuando le mando un email, ya sea puntual o masivo, será la forma de dirigirme a él.



cititelemarketing.com

Manual de Usuario CiTiTelemarketing

Acciones

V.1.9.x

Zona	Sur	Actividad	Hoteles
Origen	Paginas Amarillas An	Tipo Contacto	Negocio Potencial

Muestra 4 tipos de clasificación de este cliente, Zona, Origen, Actividad y Tipo Contacto, se pueden utilizar para cualquier clasificación de los clientes que necesitemos, tipo de empresa, facturación, zona, potencial, etc.

Esta información es muy útil, a la hora de realizar las llamadas o acciones, y luego crear nuevas listas de trabajo.

430222525

Es el código del cliente, generalmente es el código importado del ERP.

Categoría Categoría 1

- **Categoría.** Sirve para clasificar a los clientes, y puede valer para varias cosas, los teleoperadores ven este tipo de clasificación y le puede ayudar para realizar la venta, concertar la cita, etc. Además vale para crear nuevas listas de trabajo, estadísticas, envío de emails, etc.

Además de visualizarlas, los teleoperadores, pueden seleccionar otra Categoría en el desplegable, si es necesario, quedando actualizada esta nueva Categoría en la ficha del cliente.

Prioridad Prioridad 1

- **Prioridad.** Sirve para clasificar a los clientes, y puede valer para varias cosas, crear nuevas listas de trabajo, estadísticas, pero también para ordenar mis llamadas programadas, según el criterio de prioridad que desee. Puedo filtrar los cliente con Categoría 1, desde las Acciones Vencidas, por ejemplo, para llamarlos ANTES, que a otros clientes, aunque tuviera programada la llamada ese mismo día y a esa misma hora.

Además de visualizarla, los teleoperadores, pueden seleccionar otra Prioridad en el desplegable, si es necesario, quedando actualizada esta nueva Prioridad en la ficha del cliente.

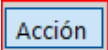
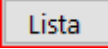
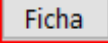
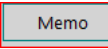
Situación Activo

- **Situación.** Sirve para clasificar a los clientes, según su situación.

Además de visualizarlas, los teleoperadores, pueden seleccionar otra Situación en el desplegable, si es necesario, quedando actualizada esta nueva Situación en la ficha del cliente.

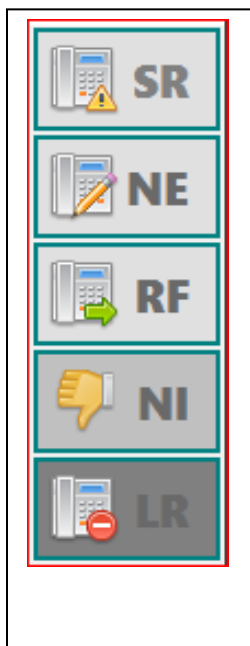
Abajo aparece una pantalla de Notas, en la que se puede ver, la nota asociada a la Lista, a la Ficha del Contacto, o a la Acción, según pulsemos en los botones situados a la derecha.

Saldo Actual (3.500,00 €)		Acción
29/01/2019 hasta ahora la persona que lleva el tema era Raquel del Valle, pero desde Septiembre será Carlos Rodríguez, la mejor hora para llamarlo es las 9:30		Lista
		Ficha
		Memo

	Si tengo pinchado ese botón, se mostrará la nota que grabé en la última llamada/Acción a ese cliente. Opción habitual.
	Si tengo pinchado ese botón, se mostrará la nota que grabé para esa lista de trabajo.
	Si tengo pinchado ese botón, se mostrará la nota general que tiene el cliente en su ficha.
	Si por cualquier causa, se me borra la nota que escribí, con este botón se recupera el último texto tecleado.
	Borra la nota.

En la parte inferior de la pantalla, debajo de las Notas, muestra el histórico de ese cliente, todas las acciones que le hemos realizado. También indica el número de llamadas que se realizaron y las horas de llamada.

Día y Hora	Acción	Resultado	Nota
31/01/2019 13:37	Llamada (3ª)	Volver a llamar	interesados en varios productos
29/01/2019 13:37	Llamada (2ª)	Volver a llamar	me dicen que les envíe email con informacion
27/01/2019 13:13	Llamada (1ª)	Visita Comercial	

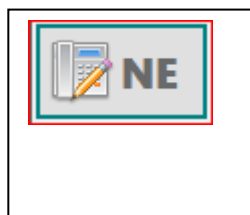


CitiTelemarketing, dispone de botones de **Resultado RÁPIDO**, para los resultados en los que no hay que cubrir datos adicionales. De esta forma, el operador, ahorra el tiempo de seleccionar el resultado en el desplegable de resultados y pulsar el botón de Terminar. Es decir, es lo mismo que ir al desplegable de Resultados, seleccionar el resultado de la llamada y pulsar el botón de terminar.

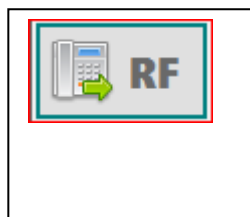
Estos botones rápidos realizan esos 2 pasos. Vamos a explicar cada uno de ellos, como vienen configurados de forma estándar. Se pueden configurar estos botones con los resultados más habituales para cada cliente.



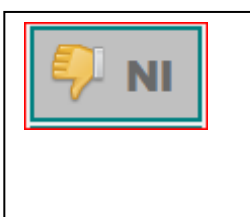
Marcamos de forma rápida un Número SIN RESPUESTA. Marca este cliente o contacto con este resultado y pasa a la siguiente llamada. Los SR (Sin Respuesta), aparecerán de nuevo en la lista de trabajo, una vez se termine la primera vuelta. El número de veces que se llama a un SR, es configurable en la Campaña.



Marcamos de forma rápida un Número Erróneo. Marca este cliente o contacto con este resultado y pasa a la siguiente llamada. Queda identificado con los símbolos menor y mayor el teléfono que resultó erróneo (<nºteléfono>), para que un supervisor, los pueda actualizar de forma sencilla, si lo considera oportuno.



Marcamos de forma rápida un Número que responde un Fax. Marca este cliente o contacto con este resultado y pasa a la siguiente llamada. Queda identificado con los símbolos menor y mayor el teléfono que resultó erróneo (<nºteléfono>), para que un supervisor, los pueda actualizar de forma sencilla, si lo considera oportuno.



Al pulsar este botón graba de forma automática el Resultado **NO Interesa**. Se debe indicar en la nota el motivo que nos indica el cliente, de por qué no le interesa, para futuras llamadas, que el supervisor, pueda decidir si se debe o no volver a llamar a este cliente/contacto. Poner la nota antes de pulsar el botón.



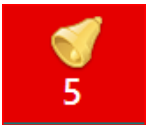
Al pulsar este botón graba de forma automática el **Resultado Lista Robinson**.

(Contactos/clientes que nos indican que NO DESEAN que se les vuelva a llamar, ni contactar con ellos por ningún medio).

No permite ninguna llamada o a ese cliente/contacto email mientras está marcado como Robinson.



Con este botón **Terminamos cada Llamada o Acción**. Siempre tengo que pulsarlo, para que queden **grabados todos los datos**, relacionados con la llamada, y me realice la siguiente llamada a un nuevo cliente/contacto.



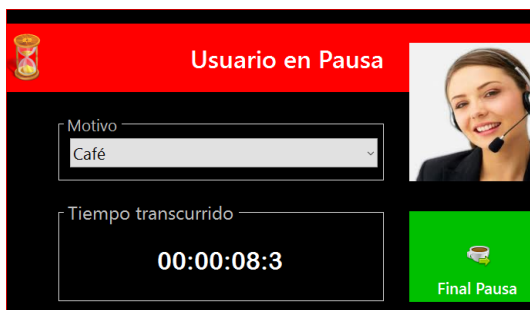
Accedemos a la pantalla de **Acciones Vencidas**, explicada anteriormente. Indica el número de Acciones vencidas que tenemos.



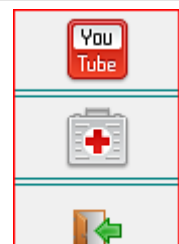
Al pinchar en el botón de **Colgar Teléfono**, cuelga la llamada en el Softphone, si estoy realizando marcación automática progresiva. Cuando se cuelga la llamada, cambia el botón a color rojo. (Es útil para completar los datos de una ficha, antes de pasar a la siguiente llamada, hacer una Pausa o ir a Acciones Vencidas).



Al pinchar en el botón de **Pausa(No Actividad)**, nos aparece la pantalla de abajo, en el que debo seleccionar el motivo de la pausa.



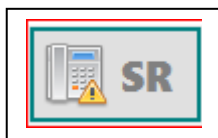
Al pinchar en el botón de **Pausa(No Actividad)**, nos aparece esta pantalla, en el que debo seleccionar el motivo de la pausa. Los teleoperadores, cuando dejan de llamar, pero no es el final de su jornada, deben indicar el motivo y dejar esta pantalla, hasta que reanudar su trabajo pulsando el botón de Final Pausa.



- Botón para acceder al **Vídeo Tutorial** de esta opción.
- Botón para acceder al **Manual** de esta opción.
- Botón para **Salir al Menú Principal**.

Vamos ahora a explicar como realizar varios tipos de Llamadas o Acciones, con distintos Resultados.

Llamada Resultado 'Sin Respuesta'.



- Tenemos dos opciones, seleccionar en el desplegable de Resultados, el Resultado, 'Sin Respuesta' y pulsar el botón de Terminar, o ya pulsar el botón rápido de Sin Respuesta, situado en la parte derecha de la pantalla. (opción Recomendada por su rapidez)

CiTiTelemarketing, marcará esta llamada, como 'Sin Respuesta', y pasará a la siguiente Llamada. Esta llamada, se lanzará otra vez, dependiendo de la configuración de las Llamadas/Lista de Trabajo y Campañas. La siguiente llamada a un Sin Respuesta, se asignará al primer teleoperador disponible. Si un Teleoperador, desea llamar él a ese cliente/contacto, debe seleccionar el "Resultado Volver a Llamar", con lo que ya le saldrá a él, en su pantalla de Acciones Vencidas, el día y hora que programado.

Botones configurables con cualquier tipo de Respuesta. Consultar con nuestro Departamento de Soporte.

Llamada Resultado 'No Interesa'.



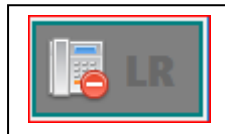
- Tenemos dos opciones, seleccionar en el desplegable de Resultados, el Resultado, 'No Interesa' y pulsar el botón de Terminar, o ya pulsar el botón rápido de NO Interesa, situado en la parte derecha de la pantalla.

(opción Recomendada por su rapidez)

CiTiTelemarketing, marcará esta llamada, como 'NO Interesa', y pasará a la siguiente Llamada, no volviendo a salir este cliente/contacto, dentro de esta Lista de Trabajo.

Me permite antes, de pulsar el botón Terminar, o de pulsar el botón rápido, escribir una nota, asociada a esta llamada, para documentar la razón de 'No Interesa'. No es obligatorio, puedo pulsar el botón rápido, o el de grabar, sin pasar por el campo Nota.

Botones configurables con cualquier tipo de Respuesta. Consultar con nuestro Departamento de Soporte.



Llamada Resultado 'Lista Robinson'.

- Tenemos dos opciones, seleccionar en el desplegable de Resultados, el Resultado, 'Lista Robinson' y pulsar el botón de Terminar, o ya pulsar el botón rápido de Lista Robinson, situado en la parte derecha de la pantalla.

CiTiTelemarketing, marcará esta llamada, como 'Lista Robinson', y pasará a la siguiente Llamada, no volviendo a salir este cliente/contacto, en las listas de trabajo. Este cliente/contacto no admite acciones.

Me permite antes, de pulsar el botón Terminar, o de pulsar el botón rápido, escribir una nota, asociada a esta llamada, para documentar la razón de 'Lista Robinson'. No es obligatorio, puedo pulsar el botón rápido, o el de Terminar, sin pasar por el campo Nota.

Llamada Resultado 'Llamar de Nuevo' (agendar para otra hora ó día).

Motivo	Presentacion Comercial		Próxima Acción	Argumentario
Resultado	Volver a llamar	Alta	30/01/2019 13:00	Cuestionario

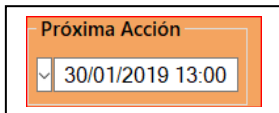
- El Motivo de la Acción, no lo tengo que tocar, ya aparece de forma automática Presentación Comercial o

Resultado	Volver a llamar
-----------	-----------------

Vender , depende de la campaña que estemos realizando.

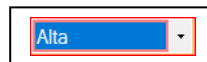
- Seleccionamos, en el desplegable de Resultado, el **Resultado 'Volver a Llamar'**.

- Y en el campo **Próxima Acción**,



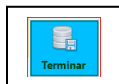
el día y hora, a la que desea el cliente/contacto, que se le vuelva a llamar.

- También permite seleccionar, una **prioridad en la llamada agendada**, para poder filtrar las llamadas que voy agendando dependiendo de la importancia de la llamada. (es opcional).



CiTiTelemarketing, dispone de un robot, un sistema automático, que está siempre `pendiente`, de las Acciones, analiza cuáles están pendientes de acción, y me avisa en la pantalla de **"Aviso de Acciones Vencidas"**, cuando llega la fecha y hora asignada. El operador, no tiene que estar preocupado, del vencimiento de las acciones o llamadas, que tiene que realizar.

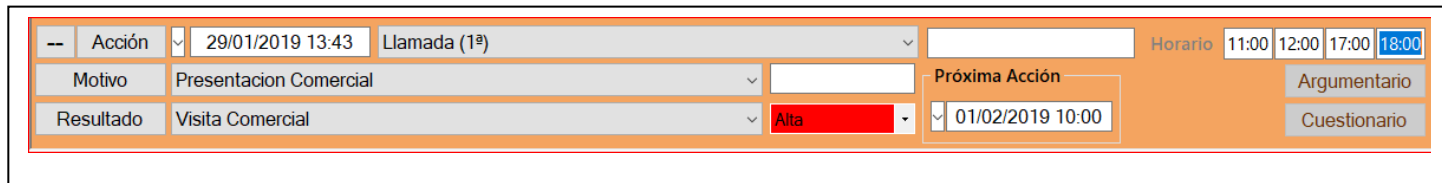
Me permite antes, de pulsar el botón Terminar



escribir una nota, asociada a esta llamada.

Después de grabar, lanza la siguiente llamada o acción.

Llamada Resultado 'LEAD' ó 'VISITA COMERCIAL'.



Acción	29/01/2019 13:43	Llamada (1ª)		Horario	11:00	12:00	17:00	18:00
Motivo	Presentacion Comercial		Próxima Acción					
Resultado	Visita Comercial	Alta	01/02/2019 10:00	Argumentario				
				Cuestionario				

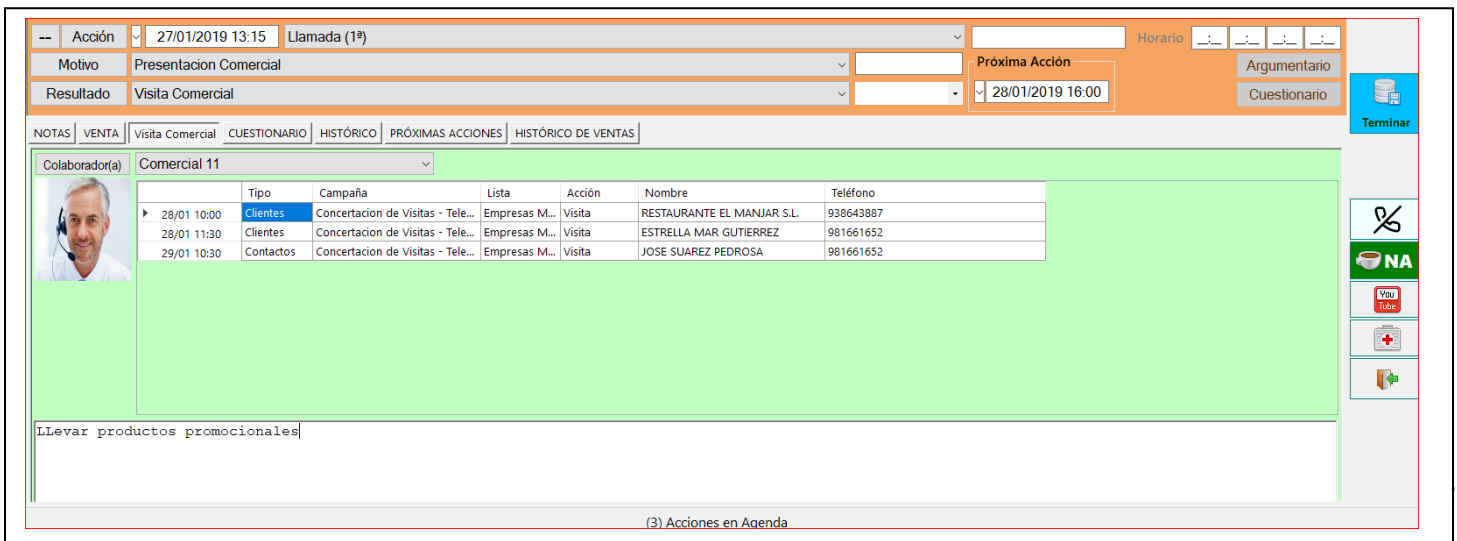
- Seleccionamos, en el desplegable de Resultado, el Resultado **'VISITA COMERCIAL'**, o cualquier otro Resultado, que se necesite agendar para una fecha y hora, y además asignar a un comercial. En el campo Próxima Acción, indicamos el día y hora, a la que el contacto o cliente, desea que se le visite.

CiTiTelemarketing, dispone de un sistema muy ágil, para poder **agendar al comercial**, esta referencia comercial. Se lo envía a su agenda **Google Calendar**.

También se puede, enviar un Email, o un SMS, para avisar al comercial.

Como desde CiTiTelemarketing, se pueden visualizar las agendas, de los comerciales que los teleoperadores tengan asignados, podemos ver su disponibilidad, y sus rutas, para poder agendar, las nuevas visitas

comerciales, aprovechando mejor los recursos de la empresa. Ahorro de tiempos de desplazamientos, gasolina, autopistas, etc. También, con esta planificación, reducimos los tiempos de espera de los clientes/contactos, obteniendo un grado más alto de satisfacción.



Acción: 27/01/2019 13:15 Llamada (1ª)

Motivo: Presentacion Comercial

Resultado: Visita Comercial

Proxima Acción: 28/01/2019 16:00

Argumentario

Cuestionario

NOTAS | VENTA | Visita Comercial | CUESTIONARIO | HISTÓRICO | PRÓXIMAS ACCIONES | HISTÓRICO DE VENTAS

Colaborador(a): Comercial 11

Tipo	Campaña	Lista	Acción	Nombre	Teléfono
Clientes	Concertacion de Visitas - Tele...	Empresas M...	Visita	RESTAURANTE EL MANJAR S.L.	938643887
Clientes	Concertacion de Visitas - Tele...	Empresas M...	Visita	ESTRELLA MAR GUTIERREZ	981661652
Contactos	Concertacion de Visitas - Tele...	Empresas M...	Visita	JOSE SUAREZ PEDROSA	981661652

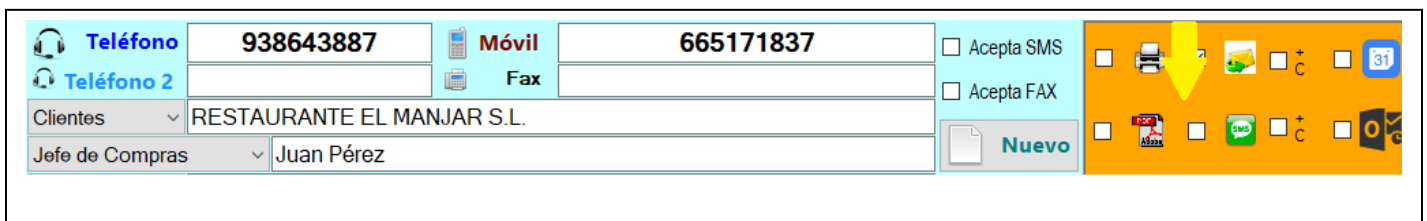
LLevar productos promocionales

(3) Acciones en Agenda

Debajo del colaborador, es decir, del comercial, que va a realizar la visita, aparece su agenda, vemos en el ejemplo, que como planifico la visita para el día 28/01/2019, me muestra la disponibilidad del comercial, que tengo seleccionado.

Me enseña, todas las citas, que tengo tiene asignadas ese comercial, ese día, y que horas, tiene ocupadas.

Observamos también, que en la parte de la derecha de la pantalla, señalados con la flecha amarilla, me muestra unos iconos, que vamos a explicar ahora, que nos indican.



Teléfono: 938643887

Móvil: 665171837

Teléfono 2:

Fax:

Clientes: RESTAURANTE EL MANJAR S.L.

Jefe de Compras: Juan Pérez

Acepta SMS

Acepta FAX

Nuevo

Iconos: [Print], [SMS], [FAX], [Calendar], [Phone], [Mail], [Social Media]

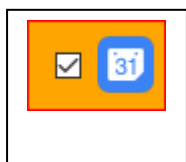
Estos 6 botones, se pueden configurar, para que estén o no activados, en la configuración de CiTiTelemarketing.



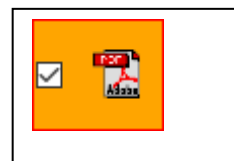
Si está activado, imprimirá un documento para este , **LEAD´ ó ´VISITA COMERCIAL.**



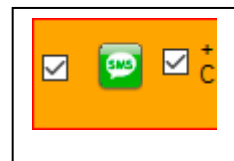
Si está activado, enviará un email al comercial, asignado a la visita. Los emails, son configurables, y además de todos los datos del cliente o contacto, le aparece la nota, asociada a la acción. Puede enviarse también al cliente, activando el que está al lado de la “C”, recordándole el día y hora de la visita del comercial.



Si está activado, agendará esta visita en Google Calendar, al comercial asignado. Recordemos que nos muestra, siempre en pantalla, la disponibilidad de agenda del comercial.



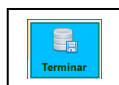
Si está activado, generará un archivo PDF, y lo archivará en la gestión documental (GD). Sencillez a la hora de localizar los documentos. Estarán siempre disponibles desde la ficha de cada contacto o cliente.



Si está activado, enviará un SMS, al comercial que tenga que realizar la visita, avisándolo de la cita. El SMS, es configurable. Puede enviarse también al cliente, activando el que está al lado de la “C”, recordándole el día y hora de la visita del comercial



Si está activado, agendará esta visita en Outlook. Recordemos que nos muestra, siempre en pantalla, la disponibilidad de agenda del comercial.



Me permite antes, de pulsar el botón Terminar

escribir una nota, asociada a esta llamada.

Después de grabar, lanza la siguiente llamada o acción.

Llamada Resultado - 'CUESTIONARIO'.

--	Acción	29/01/2019 13:43	Llamada (1ª)		Horario	11:00	12:00	17:00	18:00
Motivo	Presentacion Comercial							Argumentario	
Resultado	Cuestionario		Media					Cuestionario	

- Seleccionamos, en el desplegable de Resultados, el Resultado 'Cuestionario', 'o cualquier otro Resultado, que necesite **tomar datos del cliente/contacto**.
- CiTiTelemarketing, puede asociar a este tipo de **Resultados**, un botón de **Cuestionario**.

Pulsando el botón Cuestionario, se nos abrirá el formulario asociado a ese Resultado.

En ese cuestionario o formulario, podré ir grabando los datos facilitados por el cliente/contacto.

Los cuestionarios, asociados a cada Resultado, son configurables por el usuario, o por nuestro departamento de soporte y atención al cliente.

Se pueden, tener tantos Cuestionarios, como necesitemos.

Podemos utilizar este Resultado, y los Cuestionarios, para cubrir los datos para un presupuesto, para grabar las respuestas de un Cuestionario de Satisfacción, de Calidad, etc.

Como siempre, se puede escribir una nota asociada a esta acción, antes de pulsar el botón de Terminar, y pasar a la siguiente llamada.

Permite imprimir el cuestionario o formulario, grabarlo en formato PDF y archivar este documento, en la gestión documental (GD). De esa forma, tendré acceso automático, a TODOS los documentos de un determinado contacto o cliente. Todo ordenado, y organizado de una forma sencilla y ágil. También permite exportar los Cuestionarios a Excel.

Llamada Resultado 'PEDIDO/VENTA'

- Es el Resultado que nos aparece por defecto, con este resultado se activa el botón de Carrito de Compra.

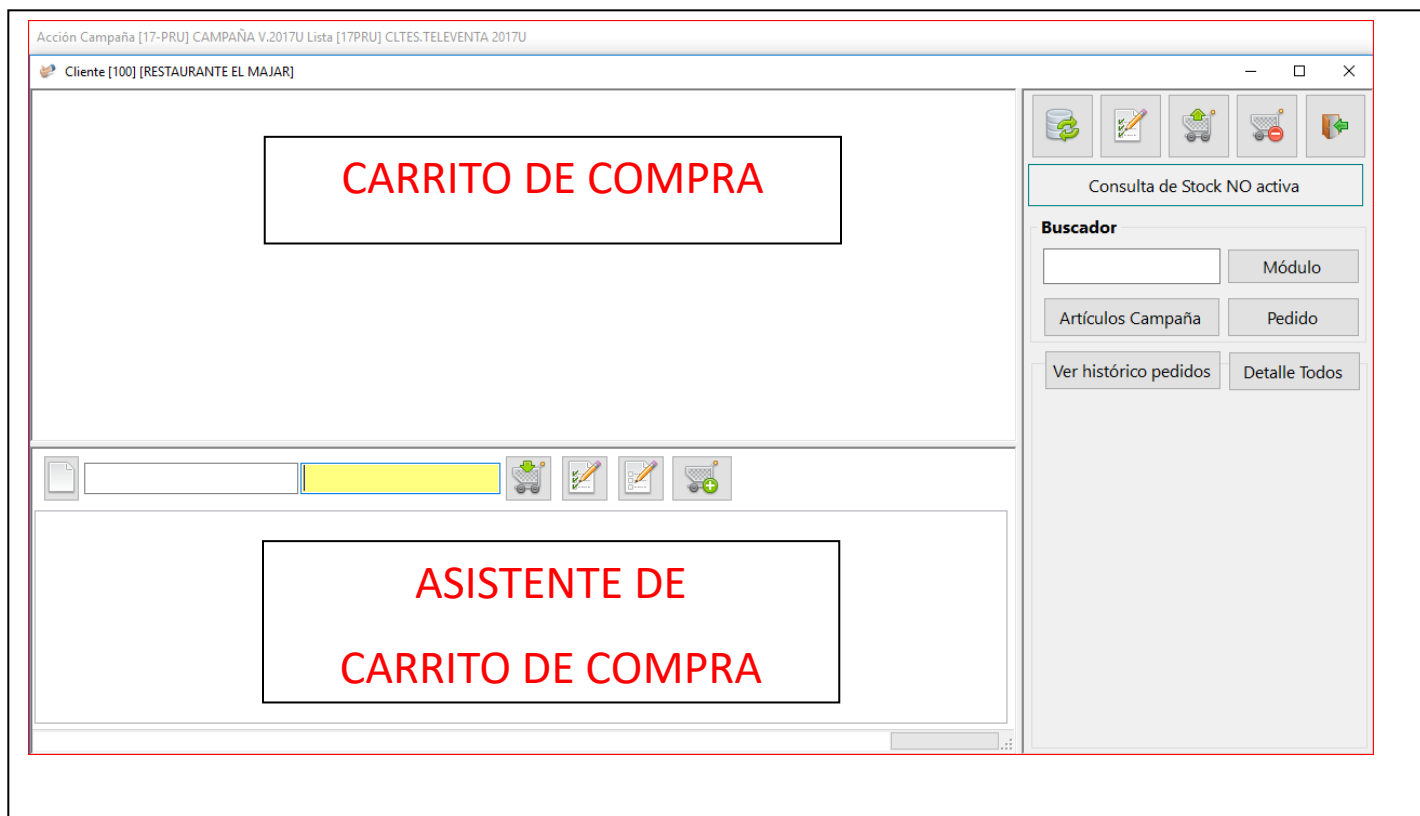
Acción Campaña [ConV2017] Concertacion de Visitas - Televenta Lista [001-L05] Empresas Malaga(Ronda) Agente [00] Empresa

Teléfono 938643887 Teléfono 2	Móvil 665171837 Fax	☐ Acepta SMS ☐ Acepta FAX ☐ NO Correo Postal ☐ LOPD ☒ Acepta Emails	Nuevo Llamada Actual Campaña <table> <tr> <td>Minutos</td> <td>22,31</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Nº Intento</td> <td>4</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Hoy</td> <td>3</td> <td>90</td> </tr> </table>	Minutos	22,31	4	Nº Intento	4	3	Hoy	3	90	SR NI NE RF LR CC Terminar
Minutos	22,31	4											
Nº Intento	4	3											
Hoy	3	90											
Cientes RESTAURANTE EL MANJAR S.L. Jefe de Compras Juan Pérez AVGDA AVINGUDA DELS ESPORTS, S/N 08018 Población Barcelona Dirección Barcelona NIF/CIF { Provisional } Email j.perez@manjar.com													
Acción 29/01/2019 13:43 Llamada (1ª) Motivo Presentacion Comercial Resultado Venta		Horario 11:00 12:00 17:00 18:00 Argumentario Cuestionario											
NOTAS VENTA CITA CUESTIONARIO HISTÓRICO PRÓXIMAS ACCIONES HISTÓRICO DE VENTAS													



Veo que me aparece un **carrito de compra**, en el que estarán todos los artículos previamente cargados, pico en el icono, y sale la siguiente pantalla:

Los clientes, pueden tener descuentos o promociones específicas para cada artículo.

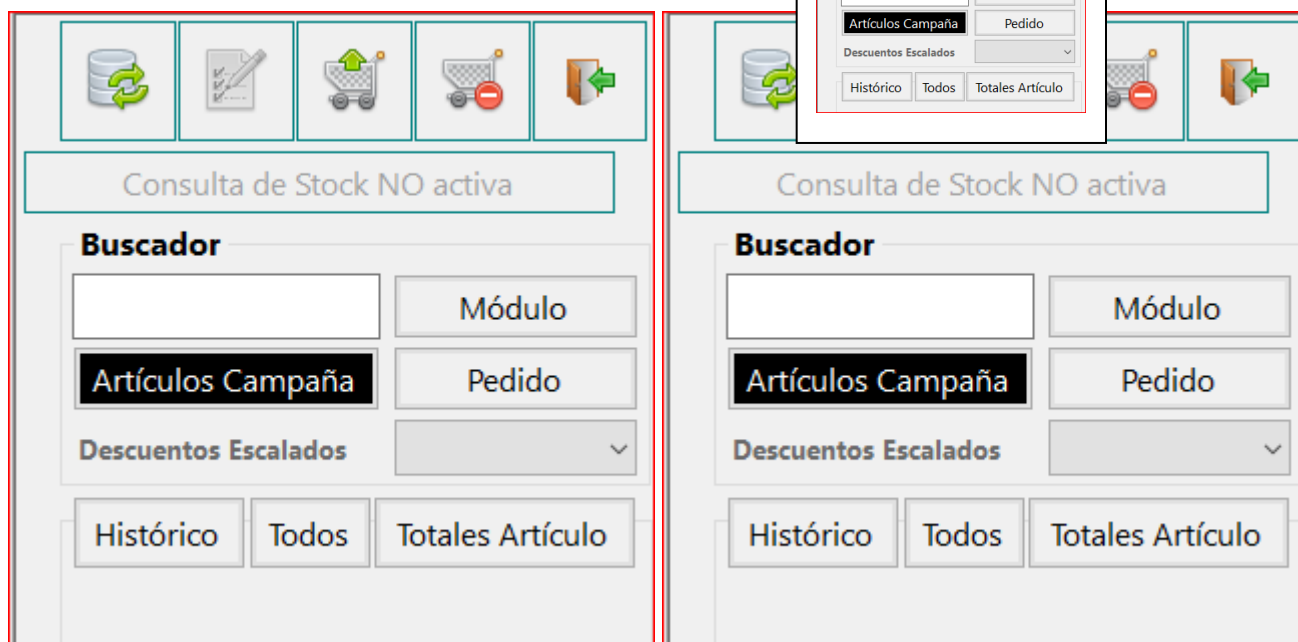


La parte superior de la pantalla, es en sí el Carrito de Compra, y la parte de abajo, es un Asistente de Compra, que me va a ayudar a ir confeccionando el pedido de forma más cómoda y rápida.

Me aparecen en el Asistente de Compra, los artículos de Campaña precargados para la venta.

Hay además otras formas de introducir un pedido.

Vemos en la parte derecha estas opciones:



Consulta de Stock NO activa

Buscador

Módulo

Artículos Campaña

Pedido

Descuentos Escalados

Histórico

Todos

Totales Artículo



cititelemarketing.com

Manual de Usuario CITiTelemarketing

Acciones

V.1.9.x

Consulta de Stock NO activa

Buscador

Artículos Campaña

Descuentos Escalados

Histórico Todos Totales Artículo

Módulo Pedido

Artículos Campaña

Pulsando este botón se me cargan los artículos de esta Campaña para poder realizar el pedido. (Al entrar ya se precargan de forma automática).

Buscador

En este buscador podemos poner un **código de Módulo**, y luego pulsar el Botón de Abajo Módulo, y se me cargarán los artículos que componen dicho módulo, y así introducir el pedido.

Módulo

Pulsando este botón se me cargarán los artículos que componen el módulo que tengamos en el Buscador, y así introducir el pedido.

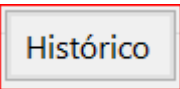
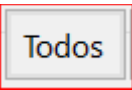
Buscador

En este buscador podemos poner un número de Pedido, y luego pulsar el Botón de Abajo Pedido, y se me cargarán los artículos que componen dicho pedido, y así introducir el nuevo pedido a partir del Pedido seleccionado.

Pedido

Pulsando este botón se me cargarán los artículos que componen el Pedido que tengamos en el Buscador, y así introducir el nuevo pedido.

Explicaremos la opción, de que CITiTelemarketing, nos confeccione el nuevo pedido de forma automática idéntico al seleccionado, o permitiéndome la modificación de los artículos incluidos.

	En el desplegable, seleccionaremos el escalado, que deseamos cargar en el asistente de compra. Dependiendo de las unidades del pedido, aplicará el descuento que se prefija con anterioridad.
	Pulsando este botón muestra todos los pedidos que tenga este cliente. Los carga del histórico de CiTiTelemarketing, o haciendo una llamada al ERP. Depende de la configuración. Indica fecha, número de pedido y fecha de viaje. Pinchando en cada uno de ellos, muestra los artículos de los que está compuesto el pedido en el Asistente de Compra, para realizar el nuevo pedido a partir del seleccionado. Se pueden modificar las cantidades.
	Pulsando este botón muestra <u>todos los artículos de todos los pedidos</u> que tenga ese cliente. Los carga del histórico de CiTiTelemarketing, o haciendo una llamada al ERP. Depende de la configuración Los muestra en el Asistente de Compra, para realizar el nuevo pedido.
	Pulsando este botón muestra <u>los artículos que nos ha comprado</u> ese cliente. Los carga del histórico de CiTiTelemarketing, o haciendo una llamada al ERP. Depende de la configuración.

Resumiendo, estas son las formas que hay, para cargar los artículos en el Asistente de compra, para ayudarnos a confeccionar el pedido:

	Opción Habitual, todos los artículos de la Campaña, los carga al entrar.
---	---

Pedido	De un determinado Pedido, ayudándonos del Buscador.
Descuentos Escalados	De un determinado Escalado.
Histórico	Seleccionando un pedido, visualizando todos los pedidos del cliente.
Todos	Todos los artículos de todos los pedidos.
Totales Artículo	Todos los artículos de que le hemos vendido a ese cliente.

Tenemos un botón que nos permite que cuando nos situamos en un determinado artículo, en el Asistente de Compra, nos visualice el Stock disponible para ese artículo, haciendo una llamada al ERP. Haciendo click, se activa o desactiva.

Desactivado, no hará la llamada al ERP, para comprobar el Stock.



COMPRA

Da igual la forma de cargar los artículos en el Asistente de compra, para ayudarnos a confeccionar el pedido:

Artículos Campaña	Opción Habitual, todos los artículos de la Campaña, los carga al entrar.
Pedido	De un determinado Pedido, ayudándonos del Buscador.
Descuentos Escalados	De un determinado Escalado.
Histórico	Seleccionando un pedido, visualizando todos los pedidos del cliente.

Todos	Todos los artículos de todos los pedidos.
Totales Artículo	Todos los artículos de que le hemos vendido a ese cliente.

El Asistente de Compra mostrará los artículos así:

Artículo	Descripción		VENTA_HOY	C_BONIF	DTO_HOY	PRECIO	PRECIO_HOY	IMPORTE_VENTA	PVP	PROMO	%IVA
VINRDRF1	RIBERA DEL DUERO FINCA REAL SITIO ...	☒	15	0	5	23,53 €	22,35 €	335,30 €	0,00 €		12
SM2	Revision Sistema contra incendios	☐	0	0		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €		0
CAT02121	REFORMA LABORAL	☐	0	0		250,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €		12
LC1	FUSION PRO	☐	0	0		18,89 €	0,00 €	0,00 €	18,89 €		0
ART001	Decesos Asistencia Familiar	☐	0	0	10	0,00 €	0,00 €	0,00 €	350,00 €	1	12
J01	ADSL Móvil 100 Jazztel	☐	0	0		24,14 €	0,00 €	0,00 €	21,55 €		12
ART010	Accidentes básico	☐	0	0	15	250,00 €	0,00 €	0,00 €	250,00 €	1	12

VENTA_HOY	En esta columna es donde debo <u>introducir las cantidades que nos piden hoy</u> .
TU	Esta columna permite, que los artículos se puedan vender por Cajas (C) o Por Unidades (B). Cuando el valor del campo "TUA", es una "C", sólo se pondrá vender por Cajas, si es una "B", se puede vender por Cajas (C) ó Unidades (B). Por defecto aparece "C" de
Artículo	- Código del Artículo. - Descripción del Artículo. - Marca los artículos del pedido de Hoy. (lo hace el Asistente). - Unidades que vende en este pedido, el Teleoperador. - Permite cambiar de Cajas a Unidades (se cambia "C" por "B") - Cantidad Bonificada de este Artículo para este pedido. - Descuento del Artículo para este pedido. (Ver DTO_TIPO) - Precio de la Caja. - Precio de hoy para ese Artículo. - Promoción de este Artículo para este pedido. (ejemplo 4+2). Control de que en la VENTA_HOY, sólo se introduzcan múltiplos de la promoción.
Descripción	
()	
VENTA_HOY	
TU	
C_BONIF	
DTO_HOY	
PRECIO_CAJA	
PRECIO_HOY	
PROMO	



Manual de Usuario CiTiTelemarketing

Acciones

V.1.9.x

C_TOTAL

MIN_REQ

Orden

tIVA

- Cantidad total pedida.
- Cantidad mínima requerida para la venta.
- Orden de los artículos dentro del Asistente de Compra.
- Tipo de IVA del Artículo.

En el Asistente de Compra, tenemos una serie de botones, que vamos a explicar:





 Borra los filtros.
 El primer campo es para filtrar por Código de Artículo.
 El segundo campo es para filtrar por Descripción de Artículo.

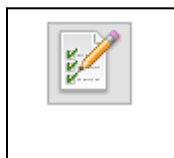
Ejemplo:





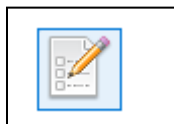


	Artículo	Descripción	TUA	Ud_CAJA	PRECIO_CAJA	VENTA_HOY	TU		PRECIO_HOY	DTO_HOY	PROMO	STOCK_C	STOCK_U	F_ENTRADA
▶	6486	SARDINILLAS 20/25 U ACEIT. OLIV	B	16	98,1	5	B	☒	98,10 €	14,7		8078	129248	31/08/2017

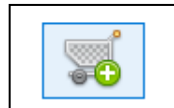


Comprueba el Stock de los Artículos seleccionados. Esta opción la usaremos si no tenemos Activa la opción

de Consulta de Stock activa



Elimina las Cantidades Pedidas.



Añade al Carrito de Compra las unidades que tengamos en el campo "VENTA_HOY", es el botón que tengo que pulsar cada vez que deseo pasar los artículos al Carrito de Compra.

Cuando los artículos cargados en el Asistente de Compra, provienen de un Pedido, me aparece otro nuevo botón:



Propone las unidades del pedido y las sitúa en el campo "VENTA_HOY". De esta forma, si el cliente, desea hacer un pedido igual al seleccionado, no tengo que teclear las unidades, solo pulsar este botón.

Funcionamiento del ASISTENTE DE COMPRA con MÓDULOS



cititelemarketing.com

Manual de Usuario CiTiTelemarketing

Acciones

V.1.9.x

Buscador

En este buscador podemos poner el código de Módulo, que deseemos cargar.

Módulo

Pulsando este botón se me cargarán los artículos que componen el módulo que tengamos en el Buscador, y así introducir el pedido.

The screenshot shows the 'Buscador' panel on the right with a search box containing '34434' and a 'Módulo' button. Below the search box are buttons for 'Artículos Campaña', 'Pedido', 'Ver histórico pedidos', and 'Detalle Todos'. On the left, a table displays the following data:

Artículo	Descripción	TUA	UD_CAJA	Lote	C_LOTE	VENTA_HOY	TU	()	PRECIO_HOY	DTO_HOY	STOCK_C	STOCK_U
7174	GINEBRA TANQUERAY (5 U)	B	6	A0	22	0			20.00 €	5		
1009	NESTEA BANDEJA (12 U)	C	24	B1	6	0			10.00 €			
2309	SEVEN IP (20 U)	C	24	B2	6	0			10.00 €			
41594	NEVERA PEQUEÑA	B	6	C1	1	0			0.00 €			

Me aparecen los artículos de los que está compuesto el módulo seleccionado, es este ejemplo el “34434”, con las unidades mínimas de venta. En este ejemplo el artículo “7174”, las unidades mínimas son 22, lo indica el campo “C_LOTE”. Muestra que es el primer artículo a seleccionar, campo “Lote”, igual a A0, porque es el primero, si hubiera más pondría A1, A2...aparecen todos de un color azul. Luego va el “Lote” B, con sus artículos a elegir, depende de los que haya sería B1,B2,B3..., la cantidad por lote, “C_LOTE”, se puede distribuir entre todos los artículos de dicho “Lote”, en este ejemplo la cantidad “C_LOTE” es 6, como y permite introducir del B1, y B2, 3 unidades de cada uno.

Si no llego a la cantidad mínima o la excedo (C_LOTE), me aparece el siguiente mensaje, “Se ha ajustado la cantidad”, y me la propone, como vemos en la pantalla de abajo.

The screenshot shows a warning dialog box with the title 'CANTIDAD EXCEDE EL LOTE' and a yellow warning icon. The message inside says 'Se ha ajustado la cantidad'. Below the dialog box, the table from the previous screenshot is visible, but with the 'C_LOTE' values updated to 22 for article 7174 and 3 for article 1009.

Artículo	Descripción	TUA	UD_CAJA	Lote	C_LOTE	VENTA_HOY	TU	()	PRECIO_HOY	DTO_HOY	STOCK_C	STOCK_U	F_ENTRADA	TIVA
7174	GINEBRA TANQUERAY (5 U)	B	6	A0	22	22	B	☒	20.00 €	5	321	1926	30/08/2017	3
1009	NESTEA BANDEJA (12 U)	C	24	B1	6	3	C	☒	10.00 €		6096	146304		2

También permite pedir más de un módulo, con lo que se duplicarán de forma automática, las cantidades mínimas a pedir. (C_LOTE)



Nº Módulos

Artículo	Descripción	TUA	UD_CAJA	Lote	C_LOTE	VENTA_HOY	TU	PRECIO_HOY	DTO_HOY	STOCK_C	STOCK_U	F_ENTRADA	TIVA
7174	GINEBRA TANQUERAY (5 U)	B	6	A0	44	44	B	20,00 €	5	321	1926	30/08/2017	3
1009	NESTEA BANDEJA (12 U)	C	24	B1	12	0	C	10,00 €		6096	146304		2
2309	SEVEN IP (20 U)	C	24	B2	12	0	C	10,00 €		10488	251712	31/12/2017	2
41594	NEVERA PEQUEÑA	B	6	C1	2	0	B	0,00 €		1117	6702		2

Cuando acabo el pedido de ese Módulo, lo paso del Asistente de Compra, al Carrito de Compra, con el botón que utilizamos habitualmente:



Puedo seguir con el pedido de otro Módulo, con Artículos de Campaña o con Pedidos.

Cliente [993] [SUPERMERCADOS LA ÉLITE, S.L.]

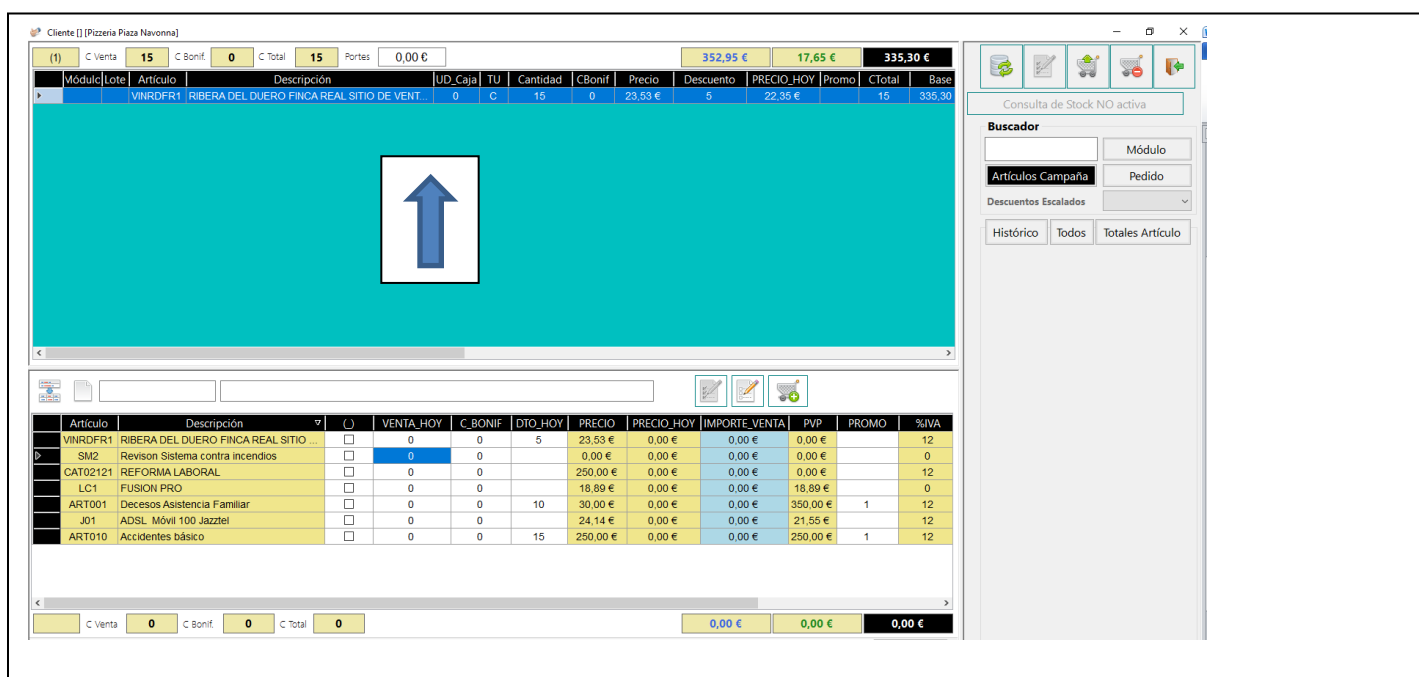
(4) líneas de pedido

Módulo	Lote	Artículo	Descripción	TU	UD_Caja	Cantidad	Precio	Promo	C8ontr	CTotal	Stock_C	Stock_U	F_Entrada	Base	LIV
34434	B1	1009	NESTEA BANDEJA (12 U)	C	24	3	10,000 €		0	3	6096	146304		32,238 €	3,220
34434	B2	2309	SEVEN IP (20 U)	C	24	3	10,000 €		0	3	10488	251712	31/12/2017	32,148 €	3,210
34434	C1	41594	NEVERA PEQUEÑA	B	6	1	0,000 €		0	1	1117	6702		0,000 €	0,000
34434	A0	7174	GINEBRA TANQUERAY (5 U)	B	6	22	20,000 €		0	22	321	1926	30/08/2017	419,320 €	88,06

578,200 €

Consulta de Stock NO activa

Cuando voy pasando del Asistente de Compra al Carrito de Compra, la pantalla queda así:



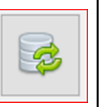
Artículo	Descripción	UD_Caja	TU	Cantidad	C Bonif	Precio	Descuento	PRECIO_HOY	Promo	C Total	Base
VINRDFR1	RIBERA DEL DUERO FINCA REAL SITIO DE VENT.	0	C	15	0	23,53 €	5	22,35 €	15	335,30	
SM2	Revision Sistema contra incendios	0		0	0	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0	0	
CAT02121	REFORMA LABORAL	0		0	0	250,00 €	0,00 €	0,00 €	0	12	
LC1	FUSION PRO	0		0	0	18,89 €	0,00 €	0,00 €	0	0	
ART001	Decesos Asistencia Familiar	0		10	0	30,00 €	0,00 €	0,00 €	1	12	
J01	ADSL Móvil 100 Jazztel	0		0	0	24,14 €	0,00 €	0,00 €	1	12	
ART010	Accidentes básico	0		15	0	250,00 €	0,00 €	0,00 €	1	12	

Los botones asociados al Carrito de Compra son los siguientes:

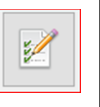








Refresca los datos de la pantalla.



Comprueba el Stock de los artículos que contenga el Carrito de Compra.

- 

Elimina del Carrito de Compra el artículo seleccionado.
- 

Borra todo el Carrito de Compra, TODOS los artículos.
- 

Salir del Carrito de Compra. Cuando terminamos el Pedido, salimos de esta pantalla, a la pantalla de Acciones, para confirmar forma de pago, cuenta, etc. y finalizar la llamada.

Al salir del Carrito de Compra, porque ya he finalizado el pedido, me aparece la pantalla de Acciones con el Pedido en Curso, y los datos de Forma de Pago del cliente.

Acción Campaña [ConV2017] Concertacion de Visitas - Televenta Lista [001-L05] Empresas Malaga(Ronda) Agente [00] Empresa

Teléfono 938643887

Móvil 665171837

Fax

☐ Acepta SMS

☐ Acepta FAX

☐ NO Correo Postal

☐ LOPD

☐ Acepta Emails

Nuevo

☐ NO Correo Postal

☐ LOPD

☐ Acepta Emails

Llamada **Actual** **Campaña**

Minutos **5,60**

Nº Intento **1**

Hoy **0**

SR

NI

NE

RF

LR

CC

Terminar

NA

YouTube

Cientes RESTAURANTE EL MANJAR S.L.

Jefe de Compras Juan Pérez

Dirección AVGDA AVINGUDA DELS ESPORTS, S/N

Población Barcelona

NIF/CIF B12334441

Email j.perez@manjar.com

Acción 27/01/2019 12:54 Llamada (1ª)

Motivo Presentacion Comercial

Resultado Venta

NOTAS **VENTA** **CITA** **CUESTIONARIO** **HISTÓRICO** **PRÓXIMAS ACCIONES** **HISTÓRICO DE VENTAS**

Módulo	Lote	Artículo	Descripción	Cantidad	CBonif	CTotal	Precio	Bruto	%DTO	IDTO	IPV	IBA	Base	%IVA	LIVA	%RE	LR	Importe
		ART002	ARTICULO 2	10	0	10	40,00 €	400,00 €	0,01	0,04 €	0,0...	0,0...	357,06 €	21	74,98 €	0	0	432,05 €
		ART003	ARTICULO 003	15	0	15	60,00 €	900,00 €	0,01	0,09 €	0,0...	0,0...	803,47 €	21	168,73 €	0	0	972,20 €
		ART004	ARTICULO 004	20	0	20	65,00 €	1.300,00 €	0,01	0,13 €	0,0...	0,0...	1.074,29 €	21	225,80 €	0	0	1.299,89 €
		ART005	ARTICULO 005	30	0	30	70,00 €	2.100,00 €	0,01	0,21 €	0,0...	0,0...	1.735,33 €	21	364,42 €	0	0	2.099,75 €

Muestra los artículos del pedido, con sus cantidades, descuentos, y en la parte de abajo, me aparecen datos de importes de Venta, Forma de Pago, Total de Venta, una Referencia, y un Número de Documento, compuesto de 2 campos, uno para la serie y otro el número, Fecha de Envío, Ruta y Nota.

Lo único que tiene que hacer ahora el teleoperador es comprobar que la forma de pago del cliente es la correcta para el pedido, permite cambiarla, si es domiciliación bancaria, me muestra la cuenta del cliente para confirmarla, y si no es la correcta, o no dispongo de ella, me permite introducirla.

Si la forma de pago, es **Domiciliación**, se muestra **la cuenta del cliente** y permite modificarla.

(4) líneas
C Venta 75
C Bonif. 0
C Total 75
Portes 2,48 €
BASE IVA 3.970,15 €

TOTALES | IDENTIFICACIÓN | DESGLOSE IVA

Neto	IPV	IBA	Portes	Base	%IVA	IVA	Total
4.700,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.970,15 €	21	833,73 €	4.803,89 €

F Pago DOMICILIACION

CUENTA MAYORISTA TARJETA

IBAN ES83 2152 5252 5688 2325 2578

Fecha Envío|Ruta|Nota
☒ 27/01/2019
RUTA 1
Servir antes de las 11:00

(4) líneas
C Venta 75
C Bonif. 0
C Total 75
Portes 2,48 €
BASE IVA 3.970,15 €

TOTALES | IDENTIFICACIÓN | DESGLOSE IVA

Neto	IPV	IBA	Portes	Base	%IVA	IVA	Total
4.700,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.970,15 €	21	833,73 €	4.803,89 €

F Pago TARJETA

CUENTA MAYORISTA TARJETA

CCV

Autorización Validez

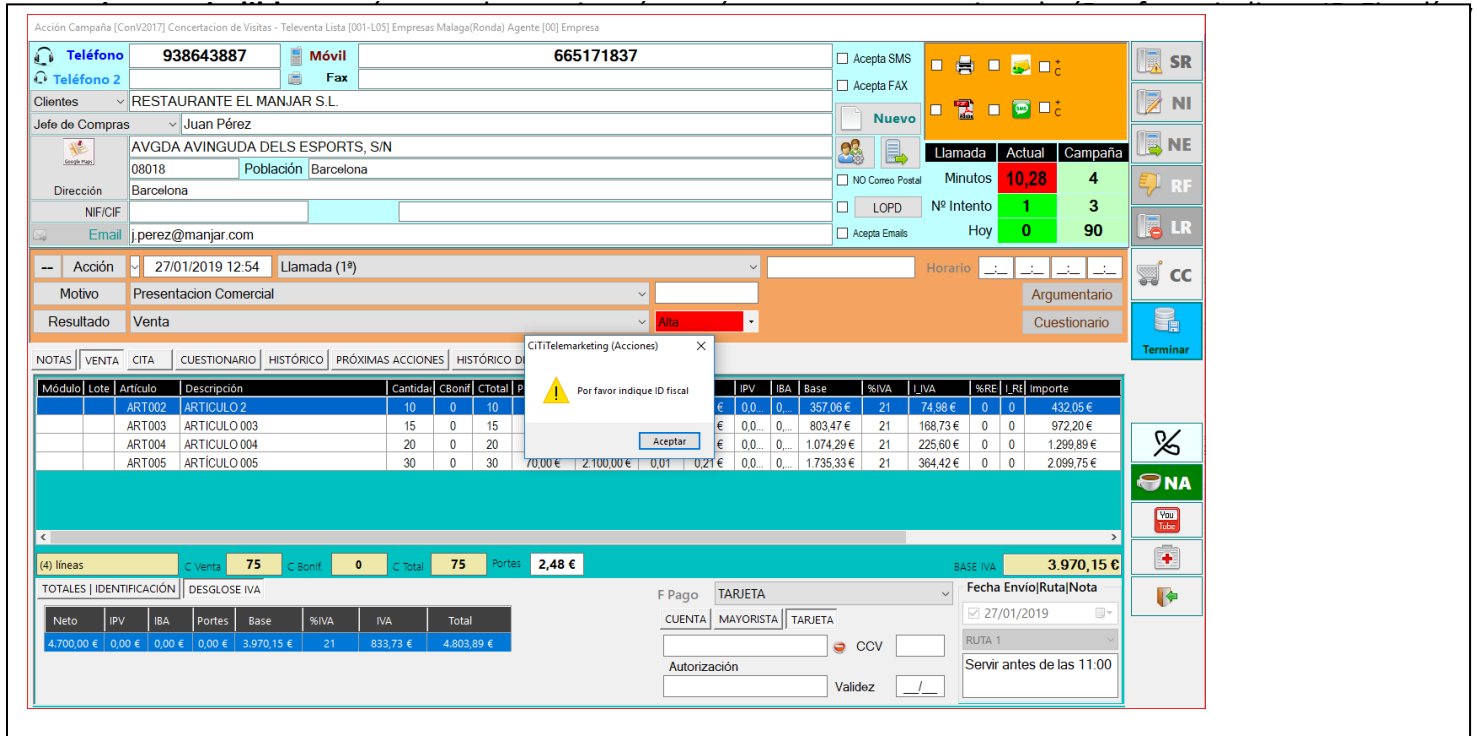
Fecha Envío|Ruta|Nota
☒ 27/01/2019
RUTA 1
Servir antes de las 11:00

Si en los datos del cliente ya figura el NIF/CIF, ya podemos finalizar la llamada con el Botón Terminar.



Me aparecerá ya el siguiente Cliente/Contacto a llamar de la Lista de Trabajo o de la pantalla de Acciones Vencidas. Depende desde donde esté realizando las llamadas.

Al pulsar el Botón Terminar para finalizar el Pedido/Venta, comprueba que los **datos que hemos configurado**,



Acción Campaña [ConV2017] Concertacion de Visitas - Televenta Lista [001-L05] Empresas Malaga(Ronda) Agente [00] Empresa

Teléfono 938643887 **Móvil** 665171837
Teléfono 2 **Fax**
Cientes RESTAURANTE EL MANJAR S.L.
Jefe de Compras Juan Pérez
Dirección AVGDA AVINGUDA DELS ESPORTS, S/N
 08018 **Población** Barcelona
NIF/IF **Email** j.perez@manjar.com

Acción 27/01/2019 12:54 **Llamada (1ª)**
Motivo Presentacion Comercial
Resultado Venta

NOTAS | VENTA | CITA | CUESTIONARIO | HISTÓRICO | PRÓXIMAS ACCIONES | HISTÓRICO D

Módulo	Lote	Artículo	Descripción	Cantidad	C Bonif	C Total	P
		ART002	ARTICULO 002	10	0	10	
		ART003	ARTICULO 003	15	0	15	
		ART004	ARTICULO 004	20	0	20	
		ART005	ARTICULO 005	30	0	30	

Por favor indique ID fiscal

€	IPV	IBA	Base	%IVA	I IVA	%RE	LR	Importe
0.0	0.0	0.0	357.06 €	21	74.98 €	0	0	432.05 €
0.0	0.0	0.0	803.47 €	21	168.73 €	0	0	972.20 €
0.0	0.0	0.0	1.074.29 €	21	225.80 €	0	0	1.299.89 €
0.0	0.0	0.0	1.735.33 €	21	364.42 €	0	0	2.099.75 €

(4) líneas **C Venta** 75 **C Bonif** 0 **C Total** 75 **Portes** 2,48 € **BASE IVA** 3.970,15 €

Neto	IPV	IBA	Portes	Base	%IVA	IVA	Total
4.700,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.970,15 €	21	833,73 €	4.803,89 €

F Pago TARJETA **Fecha Envío/Ruta/Nota** 27/01/2019
CUENTA MAYORISTA **TARJETA**
Autorización **CCV** **Validad**

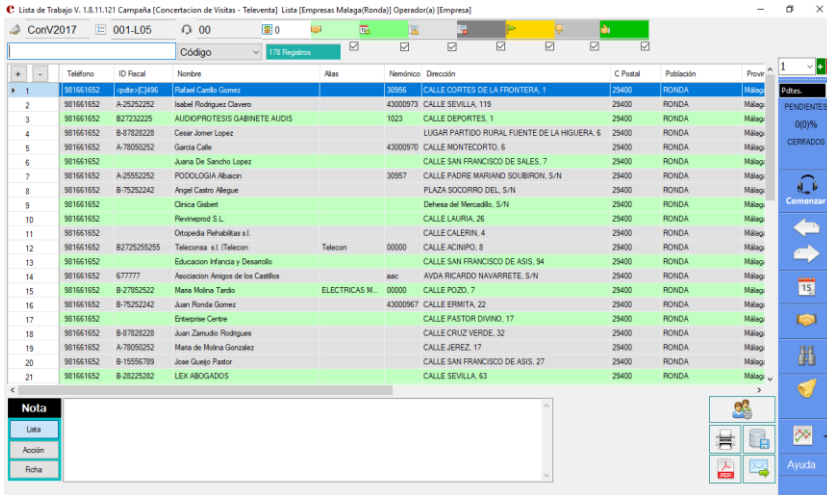
El pedido se envía al ERP, para su integración, devolviendo un OK, si el envío fue correcto. (En caso de tener una personalización de envío de pedidos a ERP). De todas formas, se graba el pedido en CiTiTelemarketing, y está disponible desde el Editor de Pedidos.

Si por cualquier causa, no se envía al ERP, lo marcará como no enviado, pero no afecta al trabajo del teleoperador, al que le aparecerá el siguiente cliente a llamar. Este pedido, se podrá volver a enviar, desde el editor de pedidos.

Así se realizan todos los pedidos, para salir de la aplicación pulso el botón de salir,



aparece la lista de trabajo, desde donde ya puedo salir de la aplicación, cerrando CiTiTelemarketing.



AGENDA

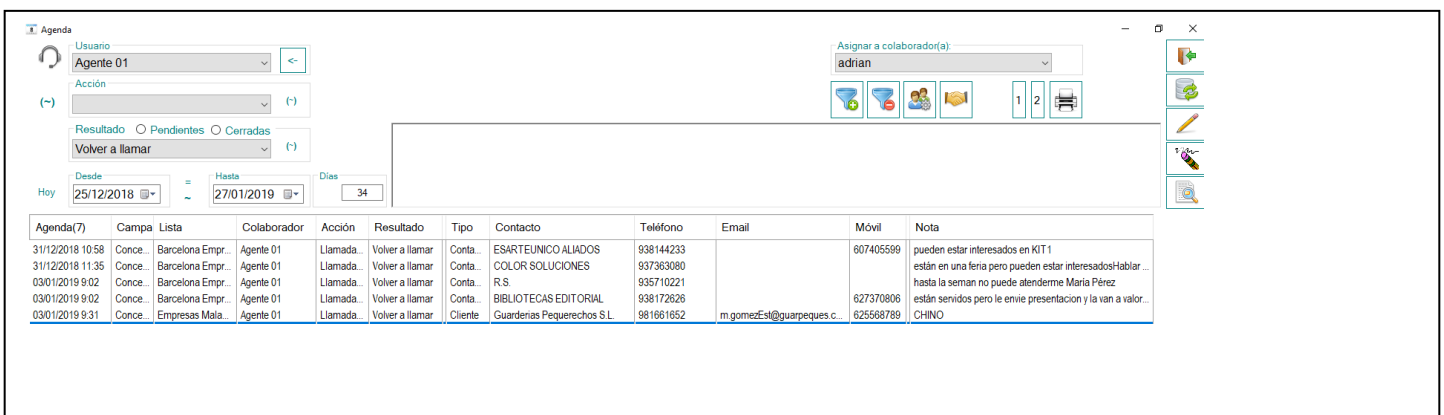
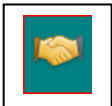


(Registro de Llamadas y Acciones realizadas por fechas y horas)

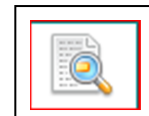
El teleoperador desde la Lista de Trabajo tiene un botón para visualizar sus llamadas, su Agenda de trabajo. Le quedan reflejadas todas las llamadas/acciones que realiza, por día y hora. Presenta las del día en curso, pero se pueden seleccionar las de cualquier fecha. Cada teleoperador, solo tiene acceso a sus propias llamadas.

El supervisor a las de todos los teleoperadores. El desplegable Asignar a Colaborador, sólo le sale a un perfil Supervisor/Empresa, y vale para cambiar Acciones Agendadas, de un teleoperador a otro.

La Agenda además de valer para ver mis acciones de cualquier día, vale para llamar por ejemplo al último cliente con el que hablé, como va por hora, veo claramente cuál es y pulsando el botón de llamar, me realiza la llamada.



Tenemos la opción de cambiar una nota de una Acción, ampliarla, pulsando el botón



Me aparece esta pantalla, donde puedo realizar la modificación. Para que quede actualizada pulso



Detalle Nota

está de vacaciones 2 días el que lleva los pedidos




Me permite además visualizar, sólo las llamadas con un Resultado determinado, por ejemplo “Venta”, “Visita Comercial”, “Volver a Llamar”, etc.

Podemos realizar este filtro del rango de fechas que deseemos.

Agenda

Usuario

Acción

Resultado

Pendientes

Cerradas

Desde

Hoy

Hasta

Días

Asignar a colaborador(a):

adrian

1

2

EL PEDIDO SE DEBE SERVIR ANTES DE LAS 11

Llevar muestras

Agenda(3)	Campa	Lista	Colaborador	Acción	Resultado	Tipo	Contacto	Teléfono	Email	Móvil	Nota
26/11/2018 10:56	Conce...	Empresas Mala...	Agente 01	Llamada...	Venta	Ciente	COMPANIA REASEGUROS MAX	981661652			SOCIEDADES, COMPAÑIAS ASEGURADORAS
26/11/2018 10:57	Conce...	Empresas Mala...	Agente 01	Llamada...	Venta	Ciente	Servicios Financieros Sur	981661652			SOCIEDADES, COMPAÑIAS ASEGURADORASSR(botó
26/11/2018 10:57	Conce...	Empresas Mala...	Agente 01	Llamada...	Venta	Ciente					FINANCIACIÓN Y CRÉDITOS



- Salir de la Agenda.



- Cargar la pantalla de nuevo.



Manual de Usuario CiTiTelemarketing

Acciones

V.1.9.x