

Descripción general

Pipeline es una potente función de CRM de MillenniumM que facilita la gestión y el desarrollo de contactos y oportunidades. Su interfaz optimizada permite a las empresas gestionar eficazmente las relaciones con los clientes, posicionándose como una alternativa robusta a otros sistemas de CRM.

Características principales

- **Interfaz de arrastrar y soltar** : mueva sin esfuerzo contactos/oportunidades entre las distintas etapas de su canal de ventas.
- **Automatización** : configure flujos de trabajo automatizados activados por eventos, como agregar contactos/oportunidades o moverlos a través de las etapas del proceso.
- **Permisos personalizables** : defina los niveles de acceso de los usuarios para los miembros del equipo a fin de garantizar que se mantenga la seguridad de los datos y la claridad de los roles.
- **Uso versátil** : Pipeline puede funcionar como una herramienta de nutrición de clientes potenciales, un sistema de gestión de clientes potenciales o un sistema de tickets, adaptándose a las necesidades de su negocio.

Empezando

- **Acceder a Pipeline**
Para acceder a Pipeline, inicie sesión en su cuenta de MillenniumM y haga clic en Pipeline en el menú de navegación.
- **Roles/Permisos de usuario:**
Después de crear tu pipeline, controlas qué administradores tienen acceso a él. Ten en cuenta que los superadministradores tienen acceso total a todos los pipelines.

Creación y gestión de etapas de pipeline

Con nuestra interfaz fácil de usar, puede crear fácilmente una etapa que se adapte mejor a su automatización/flujo de trabajo.

Gestión de contactos/oportunidades en el pipeline

- **Agregar contactos/oportunidades al pipeline**
: haga clic en el botón "Agregar nuevo" dentro del pipeline.
Ingrese la información necesaria que define el contacto/oportunidad
. Haga clic en "Guardar" para agregar el contacto al pipeline.
- **Mover contactos/oportunidades entre etapas**
: haga clic en el cliente potencial que desee mover.
Arrástrelo a la etapa deseada del embudo de ventas.
Suelte el botón del ratón para colocarlo en la nueva etapa. ***Nuestra intuitiva interfaz de arrastrar y soltar simplifica la gestión de clientes potenciales. Cada etapa del embudo de ventas se representa visualmente, lo que permite a los usuarios organizar los clientes potenciales sin problemas.***

Capacidades de automatización

Puedes activar la automatización cuando se crea una oportunidad o un ticket, se modifica su valor o se mueve de una etapa a otra. Consulta la captura de pantalla a continuación para comprender los activadores disponibles. **Puedes realizar cualquier acción en función de estos activadores.**