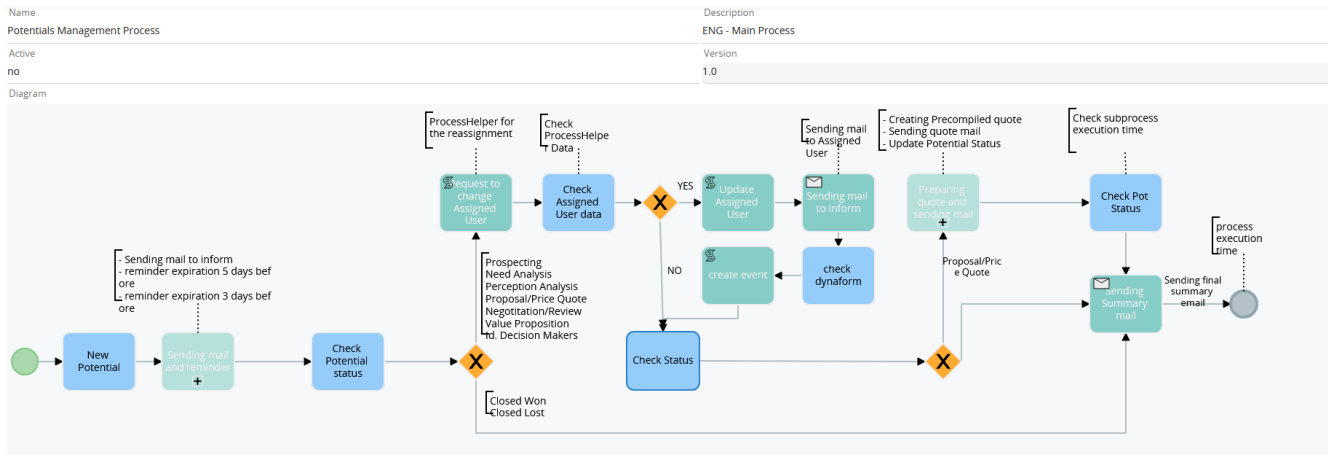




La historia de Carlos y la cotización automatizada



Carlos era el director de ventas en una empresa de soluciones tecnológicas que acababa de implementar el sistema vtenext con su motor BPMN. Durante años, su equipo había seguido un proceso manual para gestionar oportunidades de venta y crear cotizaciones, lo que consumía mucho tiempo y a menudo resultaba en errores o inconsistencias.

Un lunes por la mañana, Ana, una de sus mejores ejecutivas de ventas, registró un nuevo cliente potencial en el sistema. La empresa era Industrias Modernas S.A., que necesitaba actualizar toda su infraestructura tecnológica. Ana ingresó los datos básicos: nombre del potencial, empresa relacionada, contacto principal, monto estimado y una descripción general de la oportunidad. Al guardar la información, se activó automáticamente el proceso "Potentials Management Process".

El sistema vtenext, aplicando las reglas de asignación configuradas, transfirió automáticamente el caso a Carla, especialista en infraestructura tecnológica, y le envió un correo de confirmación notificándole que era ahora la responsable de este potencial. También programó automáticamente dos recordatorios en su calendario: uno para cinco días antes de la fecha límite y otro para tres días antes, gracias al subproceso "Expiry Potential".

Durante las siguientes semanas, Carla trabajó en el deal, avanzando por las diferentes etapas del proceso de ventas. Cuando llegó a la etapa "Proposal/Price Quote", el sistema activó el subproceso "Precompiled Quote".

De repente, tanto Carla como Ana recibieron una notificación: "Se ha creado una cotización relacionada con el potencial Industrias Modernas". Al abrir la notificación, encontraron que el sistema había generado automáticamente una cotización con el número Q-00123, que ya incluía::

- Los datos de contacto de Industrias Modernas
- La referencia al potencial original
- Los términos y condiciones estándar de la empresa
- Las fechas calculadas de validez

Sin embargo, la cotización estaba en estado "Created" y no tenía productos añadidos. Ana sonrió, recordando cómo antes tenía que crear estos documentos desde cero cada vez.



Ahora, Ana simplemente abrió la cotización precompilada y agregó los productos específicos que habían discutido con el cliente:

- 5 servidores de alto rendimiento
- 20 estaciones de trabajo
- 1 solución de respaldo en la nube
- Servicios de implementación por 80 horas

Después de revisar todos los detalles, Ana cambió el estado de la cotización a "Reviewed". Inmediatamente, el proceso continuó su flujo automáticamente.

El sistema envió un correo profesional al cliente con los detalles de la cotización y actualizó el estado del potencial a "Negotiation/Review", señalando que ahora estaban en la fase de negociación.

Carlos, que estaba revisando los informes de ventas, notó que el tiempo promedio para generar cotizaciones había bajado de dos días a apenas unas horas desde la implementación del nuevo sistema. Además, las cotizaciones ahora seguían un formato consistente y profesional, y el seguimiento era más eficiente gracias a los recordatorios automáticos.

"Este flujo híbrido es perfecto", pensó Carlos, "automatiza lo rutinario pero mantiene el criterio humano donde es necesario". Ya no había cotizaciones olvidadas, fechas de seguimiento perdidas o estados de potenciales desactualizados.

La transformación digital de su departamento de ventas estaba funcionando exactamente como esperaba, combinando lo mejor de la automatización con el insustituible toque humano de sus vendedores.

¿Le gustaría experimentar resultados similares en su organización?

Imagine dirigir su equipo comercial como una orquesta perfecta

El motor BPM integrado de Vtenext transforma su operación comercial sin una línea de código. Con su interfaz drag & drop, sus propios expertos pueden diseñar flujos que:

- Eliminan la frustración de tareas repetitivas y recapturas
- Dirigen a cada miembro del equipo exactamente cuando debe actuar
- Liberan el potencial creativo que antes se perdía en lo rutinario

► Solicite un diagnóstico sin costo

Contacte a nuestro equipo:

☎ (5256) 1400-9603 ✉ hola@odin.mx 🌐 odin.mx

Optimizamos · Digitalizamos · Evolucionamos

