



# CRM

**Customer Relationship Management**

[www.dricloud.com](http://www.dricloud.com)

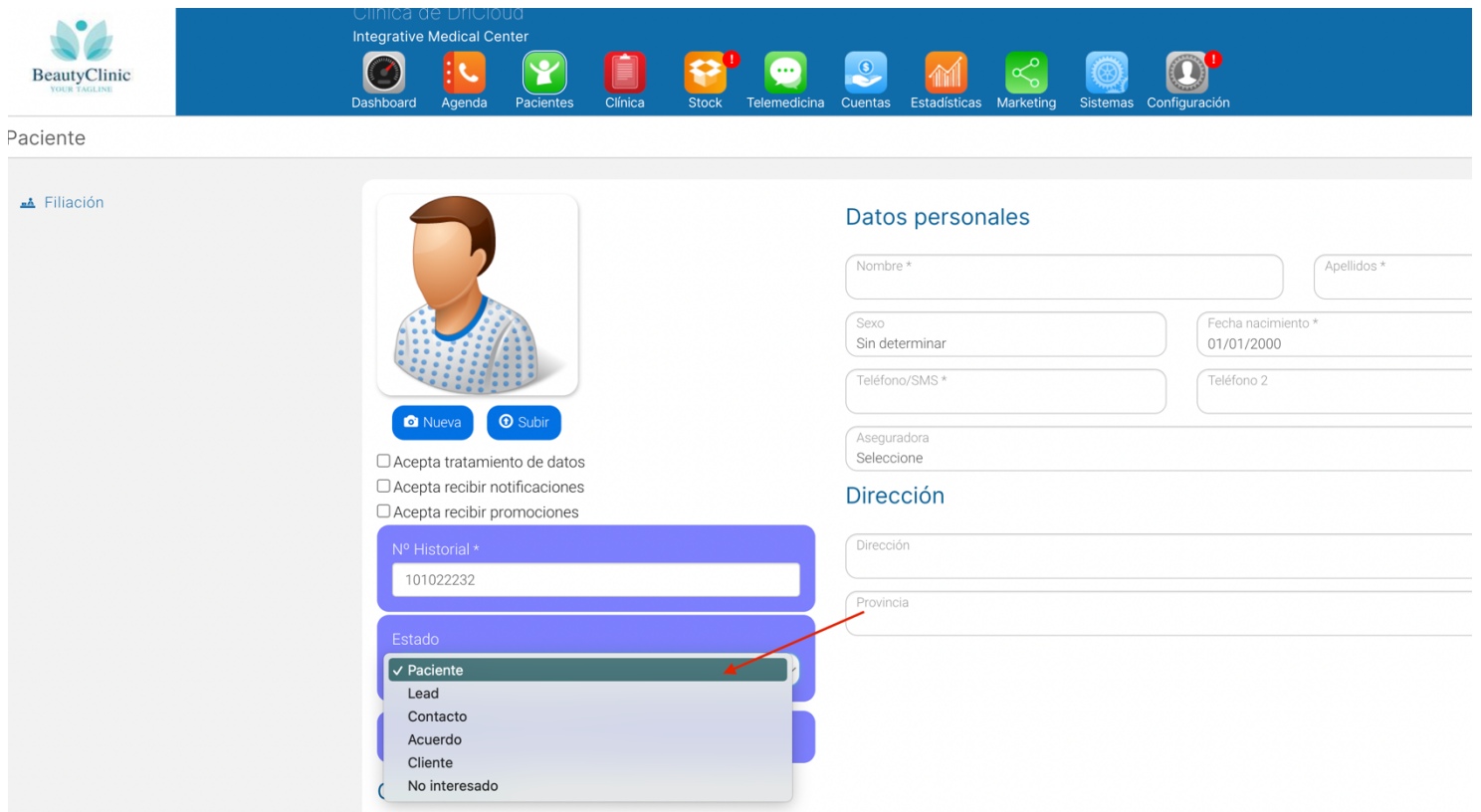
**MANUAL DE USO**



¡Ahora DriCloud te ayuda en tu labor comercial!  
Implantamos un CRM interno en el cual podrás  
registrar tus contactos y presupuestos y llevar un  
seguimiento completo de ellos

## MANUAL DE USO

Cuando crees una ficha nueva desde el MENU PACIENTES – NUVO PACIENTE puedes ahora seleccionar el estado del mismo. (esta función definirá si el contacto entra como PACIENTE – LEAD – CONTACTO – ACUERDO – CLIENTE o NO INTERESADO) y lo colocará automáticamente en el panel de control del CRM en su categoría.



BeautyClinic  
YOUR TAGLINE

Clinica de DriCloud  
Integrative Medical Center

Dashboard Agenda Pacientes Clínica Stock Telemedicina Cuentas Estadísticas Marketing Sistemas Configuración

Paciente

Filiación

**Datos personales**

Nombre \* Apellidos \*

Sexo Sin determinar Fecha nacimiento \* 01/01/2000

Teléfono/SMS \* Teléfono 2

Aseguradora Seleccione

**Dirección**

Dirección

Provincia

Nº Historial \* 101022232

Estado

- ✓ Paciente
- Lead
- Contacto
- Acuerdo
- Cliente
- No interesado

Acepta tratamiento de datos  
 Acepta recibir notificaciones  
 Acepta recibir promociones

Nueva Subir

Accede al panel de control de tu CRM a través del Menú MARKETING – CRM



## PESTAÑA PRINCIPAL - LEADS

### LEAD definición:

Llamamos LEAD a un cliente potencial. Por ejemplo, una persona que nos ha contactado a través de Internet, o que ha completado un formulario de nuestra página web pidiendo más información, o que ha solicitado presupuesto para comprar un tratamiento o servicio.

\*En esta pestaña tendrás una vista general de TODOS tus clientes potenciales con la información necesaria para que puedas contactarles mediante llamada telefónica, SMS o email. Y nos permite fijar una fecha de captación, programar una llamada que se mostrará en la pestaña "llamadas" y anotar comentarios sobre la evolución de la venta.

### Cambio de estado:

Cuando has conseguido contactar con el cliente, confirmas que es un cliente real y muestra interés, es el momento de cambiar su estado de LEAD ha CONTACTO. Puedes hacerlo rápidamente desde el desplegable ESTADO.

CRM

Nombre	Estado	Aseguradora	Teléfono	eMail	SMS	Fecha captación	Programa	Comentarios
CRM, Paciente Acuerdo	<ul style="list-style-type: none"><li>Paciente</li><li>✓ Lead</li><li>Contacto</li><li>Acuerdo</li><li>Cliente</li><li>No interesado</li></ul>	Aseguradora de pruebas	6546543543	null		<input type="text"/>		



## PESTAÑA - CONTACTOS

### **CONTACTO definición:**

Es un cliente potencial con quien hemos podido contactar y hemos confirmado que realmente muestra interés en seguir adelante con la compra.

\*En esta pestaña se colocarán automáticamente todos los LEADS que hayan sido contactados. (y has modificado el ESTADO a CONTACTO). Cuando un CONTACTO muestra interés en la compra de vuestro servicio o producto, es momento de acceder al desplegable estado y modificarlo a ACUERDO.

CRM

Leads **Contactos** Acuerdos No interesados Llamadas Mensajes Presupuestos

Fecha desde Fecha hasta Buscar...

Exportar a Excel

Nombre	Estado	Aseguradora	Teléfono	eMail	SMS	Fecha captación	Programar	Comentarios
Burnett, Luke	Contacto	Adeslas	9100000000	adriangalindoalvarez@gmail.com		25/08/2022		Esta muy interesado. Pide que le llamemos en 2 días.

Página 1 de 1 | 1000

Número de registros: 1

## PESTAÑA - ACUERDOS

### **ACUERDO definición:**

Un ACUERDO es un cliente potencial que nos confirma que está interesado en realizar la compra y entra en una fase de negociación. El cliente potencial ya ha recibido un presupuesto y toda la información detallada del producto.

\*En esta pestaña se colocarán todos los LEADS / CONTACTOS con los que has conseguido un acuerdo. (selecciona el "estado acuerdo" desde la pestaña LEADS). En este menú puedes modificar el ESTADO DEL ACUERDO para indicar la progresión de la negociación. Desde la entrega de un presupuesto hasta marcarlo como GANADO o PERDIDO.

CRM

Leads Contactos **Acuerdos** No interesados Llamadas Mensajes Presupuestos

Fecha desde Fecha hasta Buscar...

Exportar a Excel

Nombre	Estado	Aseguradora	Teléfono	eMail	SMS	Fecha captación	Estado del acuerdo	Programa	Comentarios
PRUEBA LEAD, MANOLITO	Acuerdo	Privado	659700118	davidalvarezme@gmail.com		07/09/2022	Negociación		prueba lead
ACUERDO, MANOLITO PRUEBA	Acuerdo	PRUEASECac	9874624954	davidalvarezme@gmail.com			Información entregada Presupuesto entregado Cerrado ganado Cerrado perdido Cerrado perdido competencia		prueba acuerdo

Página 1 de 1 | 1000

Número de registros: 2

## PESTAÑA – NO INTERESADOS

\*En esta pestaña se colocarán todos los LEADS / CONTACTOS que finalmente no están interesados en proseguir con la compra. (En el desplegable de ESTADO puedes seleccionar NO INTERESADO).

CRM

Leads Contactos Acuerdos **No interesados** Llamadas Mensajes Presupuestos

Fecha desde Fecha hasta Buscar

Exportar a Excel

Nombre	Estado	Aseguradora	Teléfono	eMail	SMS	Fecha captación	Programar	Comentarios
NO INTERESADO, MANOLITO PRUEBA	No interesado	Adeslas	874322491	davidalvarezme@gmail.com		<input type="text"/>		

Página 1 de 1 1000

Número de registros: 1

## PESTAÑA – LLAMADAS

\*Esta pestaña te ayudará a organizar las llamadas de tus LEADS/ CONTACTOS. En ocasiones al intentar contactar con un potencial cliente, el cliente te va a comunicar que no puede atender la llamada en ese momento. Utiliza esta opción para programar una nueva llamada a una hora determinada, y así, no olvidar realizar esa llamada. Puedes saber de un vistazo si se ha llamado al cliente, fecha y hora de la llamada. Y las llamadas que tienes que hacer en el día y en el futuro.

## PESTAÑA – MENSAJES

\*En esta pestaña puedes controlar y programar mensajes automáticos a pacientes por EMAIL y SMS para cualquier tipo de información. Se enviará el mensaje en el momento o se programará un envío automático con fecha definida.

CRM

CRM

Leads Contactos Acuerdos No interesados Llamadas **Mensajes** Presupuestos

Recordatorios Nuevo recordatorio

Nombre	Asunto	Fecha Recordatorio	Tipo recordatorio	Enviar	SMS	Eliminar
Escobar, Luis	limpieza	17/12/2022	Doctor		<input type="checkbox"/>	

Página 1 de 1 500

Registros: 1

## PESTAÑA – PRESUPUESTOS

\*Ahora puedes clasificar tus presupuestos en el momento de crearlos (Aceptado / En curso / Terminado / Rechazado). Esto permitirá determinar el ESTADO DEL PRESUPUESTO en el momento de la creación y modificarlo posteriormente.

Formulario de creación de presupuesto con un menú desplegable para seleccionar el estado: Emitido, Aceptado, En curso, Terminado, Rechazado.

Esta función está enlazada con la pestaña PRESUPUESTOS del CRM. Facilitando el control total de los presupuestos creados, con información de fecha de emisión, vencimiento, fecha de aceptación y estado del mismo.

CRM - Pestaña Presupuestos

Formulario de búsqueda con campos: Fecha documento, Fecha desde, Fecha hasta, Hora desde, Hora hasta, Apellidos del paciente o destinatario, Número de documento, Aseguradoras, Asistido por Profesional, Estado.

Se ha analizado un total de 3 Presupuestos  
Equivalente a un total de 124666,00 €.

Emisión	Vencimiento	Aceptación	Fac. Num	Nombre	Total	Estado	Del
06/09/2022		06/09/2022	P-PRE-7/2022	ALVAREZ LINDO, SERGIO	605,00	Rechazado	✕
06/09/2022	01/09/2022		P-PRE-8/2022	ALVAREZ LINDO, SERGIO	605,00	Aceptado	✕
06/09/2022			P-PRE-9/2022	ALVAREZ LINDO, SERGIO	123.456,00	Terminado	✕
					124.666,00		

De esta forma puedes dar un seguimiento al estado de tus presupuestos. Y a medida que trabajas sobre ellos y contactas nuevamente con el cliente, puedes ir avanzando desde que has creado un presupuesto y el paciente lo está analizando hasta que lo marcas como terminado cuando se ha realizado la venta.

En el momento de realizar la venta, DriCloud te permite modificar el presupuesto y cambiarlo la factura para que en un solo clic generes la factura al recibir el pago, y no necesites crear de nuevo una factura desde cero.

Para ello simplemente dentro del menú de creación de facturas y presupuestos, debes modificar el desplegable de presupuesto y cambiarlo la factura.

