

salesforce



UN VISTAZO RÁPIDO

a la

APLICACIÓN DE

SALESFORCE



ÍNDICE

Ficha Inicio.....	4
Ficha Contactos	5
Registro de contactos.....	6
Registro de cuentas.....	7
Registro de oportunidades.....	8
Registro de candidatos.....	9
Ficha Informes	10
Ficha Paneles.....	11
Fichas Previsiones, Chatter y Archivos	12
El próximo paso.....	13

Dé el primer paso. Salesforce se traduce en ventas. Significa conocer a sus clientes como la palma de la mano. Significa disponer de un único lugar en el que actualizar objetivos y efectuarles un seguimiento, así como registrar todas las interacciones. Salesforce le ofrece visibilidad de su empresa, en tiempo real. Todo en la nube. Accesible en cualquier lugar y momento. Eche un vistazo a cómo puede utilizar Salesforce en beneficio de su empresa.

Comience aquí.

Ficha Inicio. La ficha Inicio es el lugar perfecto para comenzar el día. Inicie sesión y obtenga una vista rápida del estado de su empresa. Después, diríjase a sus tareas y al calendario, y comience a planificar un día muy productivo. Los paneles se pueden personalizar a su gusto para que le resulte más sencillo visualizar su estado mediante estadísticas empresariales clave, además de registrar las próximas tareas y reuniones a fin de mantenerse al tanto de su negocio.

Ayuda y formación

Este enlace le dirige a nuestro [portal de ayuda](#), donde puede buscar asistencia acerca de temas específicos o formular preguntas en nuestra comunidad de clientes.

Fichas

Las fichas le ayudan a navegar rápidamente por Salesforce para encontrar información, como sus contactos u oportunidades de ventas.



Ficha Contactos. En la ficha Contactos puede efectuar un seguimiento de los contactos de las empresas con las que trabaja.

The screenshot shows the Salesforce interface for the 'Contacts' page. At the top, there is a navigation bar with tabs for Home, Getting Started, **Contacts**, Accounts, Leads, Opportunities, Forecasts, Reports, Dashboards, Chatter, and Files. Below the navigation bar, the page title is 'Contacts Home'. A 'View:' dropdown menu is set to 'All Contacts', with 'Go!' and 'Edit | Create New View' buttons. The main content area is divided into three sections: 'Recent Contacts', 'Reports', and 'Tools'. The 'Recent Contacts' section contains a table with columns for Name, Account Name, and Phone. The 'Reports' section lists various report types like 'HTML Email Status Report' and 'Partner/Relationship Accounts'. The 'Tools' section lists actions like 'Import My Business Accounts & Business Contacts' and 'Sync to Outlook'. Three callout boxes provide additional information: 'Vistas' (Views) explains that views represent different ways to group data; 'Informes' (Reports) notes that each record has links to pre-created reports; and 'Herramientas' (Tools) states that each record has links to tools for performing specific tasks.

Vistas
Las vistas representan maneras de ver agrupaciones de datos que cumplan unos criterios específicos. Salesforce incorpora vistas preestablecidas para cada ficha; además, puede crear sus propias vistas personalizadas.

Name	Account Name	Phone
Brennaman, Jason	Green Dot Media	+1.415.555.2350
Garoutte, Bobby	Green Dot Media	+1.415.536.1112
Reseller, Tom	Acme Resellers	(344) 555-0197
Herzog, Ryan	Green Dot Media	+1.415.536.1123
Boyle*, Lauren	Tava Bank*	(415) 555-1212
Botz, Patrick	Green Dot Media	+1.415.536.1102
Hallings, Todd	Green Dot Media	+1.415.536.1131
Barra, Bonnie		(261) 555-0100
Killson, Andrew		+1.415.536.1121

Informes
En cada ficha se encuentran enlaces rápidos con informes ya creados para esos datos.

Herramientas
Cada ficha cuenta con enlaces a herramientas que le ayudan a realizar tareas específicas relacionadas con esos datos en Salesforce, como importar sus contactos.

Registro de contactos. Se trata del lugar en el que realiza el seguimiento de información de contacto detallada y de todas las interacciones que mantiene con sus contactos. También puede crear campos personalizados para realizar el seguimiento de cualquier información específica que necesite para poner en marcha su empresa.

The screenshot displays the Salesforce interface for a contact named Jason Brennaman. The top navigation bar includes Home, Getting Started, **Contacts**, Accounts, Leads, Opportunities, Forecasts, Reports, Dashboards, Chatter, and Files. The contact's profile shows a photo, name, and social media icons for LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube, and Flickr. Below this, there are buttons for 'Show Feed' and 'Following'. The 'Contact Detail' section includes fields for Name, Title, Phone, and Mailing Address. The 'Activity History' section contains a table of past interactions, and the 'Open Activities' section shows current tasks and events. The 'Campaign History' section lists previous marketing campaigns.

Contactos sociales
Son enlaces para conectar Salesforce a sus redes sociales, de forma que pueda ver información pública adicional sobre sus contactos, como sus publicaciones de Twitter, directamente en Salesforce.

Información de contactos
Puede ver y editar toda la información de los contactos a los que realice un seguimiento directamente en el registro de contactos.

Historial completo de todas las interacciones
Las listas relativas al contacto le ofrecen de forma instantánea un completo historial de todas las interacciones que usted, o alguien con quien haya trabajado, haya mantenido con este contacto. Incluidos todos los mensajes de correo electrónico, las llamadas de teléfono, las reuniones, las campañas y hasta los archivos enviados.

Name	Jason Brennaman
Title	Vice President Information Technology
Phone	+1.415.555.2350
Mailing Address	660 Sutter St San Francisco, CA 94102-1018 USA

Action	Subject	Related To	Task	Due Date	Assigned To	Last Modified Date/Time
Edit Del	Email: Cirrus Case Confirmation: Case # 00001444	00001444	<input checked="" type="checkbox"/>	1/4/2013	Scott Thompson	1/4/2013 3:07 PM
Edit Del	Green Dot Site Visit	Green Dot Media - 877K	<input type="checkbox"/>	8/10/2012 11:00 AM	Scott Thompson	8/10/2012 1:08 PM
Edit Del	Met with it	Green Dot Media - 877K	<input checked="" type="checkbox"/>		Scott Thompson	10/10/2012 11:15 AM
Edit Del	Met with IT	Green Dot Media - 877K	<input checked="" type="checkbox"/>			

Action	Subject	Related To	Task	Due Date	Status
Edit Cls	Review proposal	Green Dot Media - 877K	<input checked="" type="checkbox"/>	1/4/2013	Not Started
Edit Cls	Meeting Follow-Up		<input checked="" type="checkbox"/>	1/4/2013	Not Started
Edit Cls	Met with IT	Green Dot Media - 877K	<input checked="" type="checkbox"/>		Not Started

Action	Campaign Name	Start Date	Type	Status	Respond
Edit Del View	Q4 VX5 Email Campaign	5/27/2012	Email	Sent	<input type="checkbox"/>

Registro de cuentas. Cada contacto y oportunidad se asocian a una cuenta. Las cuentas representan la manera en la que Salesforce cataloga a las empresas con las que está trabajando o con las que lo ha hecho con anterioridad.

The screenshot shows the Salesforce interface for the account 'Green Dot Media'. The top navigation bar includes Home, Getting Started, Contacts, Accounts (selected), Leads, Opportunities, Forecasts, Reports, Dashboards, Chatter, and Files. The account page features a profile picture, social media icons (Twitter, Facebook, YouTube, LinkedIn), and a 'Show Feed' button. Below this is the 'Business Account Detail' section with fields for Account Name, Account Owner, Parent Account, Data.com Status, Type, Phone, and Website. An 'Activity History' table is visible at the bottom, listing various actions like emails and calls.

Cuentas sociales
 Consiga información relevante de las redes sociales más populares, como Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube y Klout, directamente desde la aplicación de Salesforce para poder realizar sus ventas de una forma más eficaz.

Información de cuentas
 Puede ver y editar toda la información de las cuentas a las que realice un seguimiento directamente en el registro de cuentas.

Vista de cliente integral
 Acceda rápidamente a todos los datos esenciales de la cuenta y consulte un historial completo de todas las comunicaciones que usted, o alguien con quien haya trabajado, haya mantenido con esta cuenta.

Action	Subject	Name	Activity Type	Related To	Due Date	Assigned To
Edit Del	Email: Cirrus Case Confirmation: Case # 00001445	Bobby Garoutte	Email	00001445	1/4/2013	Scott Thompson
Edit Del	Email: RE: Can we meet Thursday at 2 pm?	Cristina Will	Email		1/4/2013	Vince Wu
Edit Del	Call: Set-up Meeting with new CIO	Bobby Garoutte	Call		1/4/2013	Vanessa Chan
Edit Del	Email: It was great to meet you today!	Bobby Garoutte	Email	Green Dot Media	1/4/2013	Scott Thompson
Edit Del	Met with IT Group		Other	Green Dot Media - 877K	1/4/2013	Scott Thompson
Edit Del	Call		Call	Green Dot Media - 877K	1/4/2013	Damon Holden
Edit Del	Green Dot Media Site Visit	Bobby Garoutte	Other	Green Dot Media	8/10/2012 2:00 PM	Vanessa Chan
Edit Del	Meet with Green Dot	Cristina Will	Other	Green Dot Media	8/10/2012 2:00 PM	Vince Wu

Registro de oportunidades. El registro de oportunidades representa el lugar en el que realiza el seguimiento de toda la información que necesita saber acerca de esa negociación, entre la que se incluye la etapa en la que se encuentra dentro del ciclo de ventas, cuándo se prevé que se cierre y cuál es su valor.

Información de oportunidades
Puede ver y editar toda la información de las oportunidades a las que realice un seguimiento directamente en el registro de oportunidades.

Gestión del proceso de ventas
Edite con facilidad información vital de la negociación, como en qué etapa se encuentra y cuál es su valor. Las actualizaciones se reflejan automáticamente en las previsiones de gestión, lo que le dota de una vista en tiempo real de su empresa.

Opportunity Detail

Opportunity Name	Green Dot Media - 877K	Amount	\$877,040.00
Opportunity Owner	Valerie Eastwood [Change]	Discount %	30%
Account Name	Green Dot Media	Close Date	1/11/2013
Type	New Business	Stage	Negotiation/Review
Competitor	Competitor B	Probability (%)	90%

Open Activities

Action	Subject	Name	Task	Due Date	Status	Priority	Assigned To
Edit Cls	Review proposal	Jason Brennaman	✓	1/4/2013	Not Started	Normal	Scott Thompson
Edit Cls	Deliverables for Meeting with Green Dot		✓	1/4/2013	Not Started	Normal	Scott Thompson
Edit Cls	Met with IT		✓	1/4/2013	Not Started	Normal	Scott Thompson
Edit Cls	Call JP		✓	1/4/2013	Not Started	Normal	Scott Thompson
Edit Cls	Met with IT	Jason Brennaman	✓		Not Started	Normal	Scott Thompson
Edit Cls	Met with IT		✓		Not Started	Normal	Scott Thompson

Activity History

Action	Subject	Name	Due Date	Assigned To	Last Modified Date/Time
Edit Del	Met with IT Group		1/4/2013	Scott Thompson	1/4/2013 3:07 PM
Edit Del	Call		1/4/2013	Damon Holden	1/4/2013 3:07 PM

Historial completo de todas las interacciones
Las listas relativas a la oportunidad le ofrecen de forma instantánea un completo historial de todas las interacciones que usted, o alguien con quien haya trabajado, haya mantenido con este contrato de ventas. Incluidos todos los mensajes de correo electrónico, las llamadas de teléfono, las reuniones, las campañas y hasta los archivos enviados.

Registro de candidatos. En Salesforce, los candidatos se definen como clientes potenciales, es decir, aquellas personas con las que espera realizar negocios. Quizá los ha conocido en una exposición comercial o han rellenado un formulario en su sitio web, pero aún no son clientes.

Conversion de candidatos
Una vez que se haya asegurado de que un candidato está interesado en adquirir sus productos y de que supone una oportunidad de ventas activa, entonces es cuando lo convierte. Al convertir al candidato, crea un contacto, una cuenta y una oportunidad de ventas.

Lead Detail	
Name	Ms. Rosa Abelin*
Company	Universe Design
Title	VP Consulting
Phone	(607) 555-0164
Email	rosaabelin@mailinator.com [Gmail]
Industry	Engineering
Product Interest	Support
Date of Last Activity	12/15/2012
Twitter Handle	rosa_consulting
Lead Owner	Scott Thompson [Change]
Lead Quality	\$\$\$
Lead Status	Working
Days Since Last Activity	24
Region	East
Description	Expressed interest in working with us through Twitter. Checking on whether she has funding and decision making power.
Lead Source	Twitter Inquiry

Información de candidatos
Puede ver y editar toda la información de los candidatos a los que realice un seguimiento directamente en el registro de candidatos.

Ficha Informes. La ficha Informes es el lugar en el que puede crear y ejecutar informes sobre sus estadísticas empresariales clave. Salesforce incluye informes ya creados; pero también puede crear los suyos propios.

Reports & Dashboards [New Report...](#) [New Dashboard...](#)

Folders

Find a folder...

All Folders

- Unfiled Public Reports
- My Personal Custom R...
- My Personal Dashboards
- Account and Contact R...
- Opportunity and Forec...
- Sales Reports
- Lead Reports
- Support Reports
- Campaign Reports
- Self-Service Reports
- Administrative Reports
- Activity Reports
- Product and Asset Rep...
- Call Center Reports

All Folders

Find reports and dashboards... [Recently Vi](#)

Action	Name
☑	Sales Manager Dashboard
+	* Sales Executive Dashboard
+	Homepage Dashboard*
+	Open Cases by Priority How many open cases do we have by priority?
+	Pipeline by Forecast Category and Type for Sales Exec Dashboard Funnel
+	Pipe Production by Rep Tenure Bucketing
+	* Support Executive Dashboard
+	Sales Rep's Dashboard
+	*Marketing Leads Dashboard

Ficha Paneles. Una vez que haya creado sus informes, puede transferirlos a paneles para disfrutar de un modo rápido y visual de consultar el rendimiento de su empresa.

The screenshot displays the Salesforce Sales Manager Dashboard interface. At the top, there is a navigation bar with the Salesforce logo, a search bar, and user information for Scott Thompson. Below this is a secondary navigation bar with tabs for Home, Getting Started, Contacts, Accounts, Leads, Opportunities, Forecasts, Reports, Dashboards (selected), Chatter, and Files. The main content area is titled "Sales Manager Dashboard" and includes a "Show Feed" button and a "Following" status. A search bar for dashboards and control buttons (Edit, Clone, Refresh) are also present. The dashboard is divided into several sections:

- Closed Business:** A gauge chart titled "Closed Business QTD" showing a needle pointing to \$526.53K on a scale from \$0.00 to \$800.00K. The sum of amount is \$526.53K.
- Pipeline Metrics:** A funnel chart titled "Sales Pipeline" showing revenue at different stages:

Stage	Amount
Prospecting	\$262,750.00
Qualification	\$38,000.00
Needs Analysis	\$53,950.00
Value Proposition	\$111,600.00
Proposal/Price Quote	\$91,500.00
Negotiation/Review	\$49,000.00
Pipeline Total	\$607,700.00
- Sales Leaderboard:** A table titled "Sales Rep Leader Board" showing performance by sales rep:

Opportunity Owner	Total Closed	Avg Deal
Kasey Central	\$104K	\$26K
Ely Eaton	\$68K	\$23K
Bill Wayne	\$82K	\$20K
Rick Elderado	\$64K	\$16K
Cindy Clayton	\$44K	\$15K
Wendy Welker	\$23K	\$12K
Total	\$385K	
- Forecast By Quarter:** A dual-axis chart titled "Forecast By Category" showing "Sum of Amount (Millions)" as a stacked bar and "Sum of Expected Revenue (Millions)" as a line graph across fiscal periods 2011 3, 2012 1, 2012 2, and 2012 3.
- Product Pipeline by Quarter:** A bar chart titled "Pipeline by Product Line" showing "Sum of Total Price : Technical Services" across quarters Q3 CY2012 to Q3 CY2013.
- Win Percentage in %:** A simple indicator showing a win percentage of 51%.
- Win Rate Leaderboard:** A table titled "Win Rate By Rep" showing close rates for sales reps:

Opportunity Owner	Close Rate
Cindy Clayton	100
Kasey Central	57
Bill Wayne	44
Rick Elderado	40

	Closed	Commit
Total: 5 Months	\$39,000.00	\$592,599.00
January FY 2013	\$31,000.00	\$580,099.00
Cindy Clayton	\$8,000.00	\$0.00
Kasey Central	\$23,000.00	\$0.00
My Opportunities	\$0.00	\$580,099.00
February FY 2013	\$0.00	\$10,000.00
Cindy Clayton	\$0.00	\$10,000.00
Kasey Central	\$0.00	\$0.00
My Opportunities	\$0.00	\$0.00
March FY 2013	\$0.00	\$0.00
April FY 2013	\$8,000.00	\$2,500.00

Ficha Previsiones. La previsión le ofrece una vista consolidada de todas las oportunidades de ventas, para que pueda prever los ingresos. Puede hacer clic para ver los detalles de cada representante o anular sus estimaciones.

What are you working on? [Share](#)

Updates Involving Me Sort by: Post Date

Scott Thompson
Can you please provide your feedback ASAP on this training deck? Thanks!
[Industry Training - Shipping](#)
Download ppt (205 KB) - [More Actions](#)
Training document focused on the needs of the shipping industry

Comment · Unlike · Share · July 16, 2012 at 3:48 PM

You like this.
[Show All 4 Comments](#)

Ely Eaton
Looks great! I've got some updated stats for the Container Shipping slide and will get them to you tomorrow morning.
Like · July 16, 2012 at 4:34 PM

Ficha Chatter. Chatter consiste en una plataforma de colaboración segura y privada para su empresa. Chatter le ayuda a colaborar con sus compañeros de trabajo en presentaciones y en grupos para cerrar contratos de ventas, buscar respuestas conjuntas a preguntas empresariales clave y trabajar de forma más eficaz.

Actions	Name	Owner
Download	Data.com Contact Addition Error Log 20121010 054227	Thompson, Scott
Download	Data.com Contact Addition Error Log 20121010 041729	Thompson, Scott
Download	Green Dot RFP	Thompson, Scott
Download	Great Dot Meeting Agenda	Armour, Andrea
Download	3 Year Pricing Strategy - Green Dot Media	Thompson, Scott
Download	Industry Training - Shipping	Thompson, Scott
Download	VX5 Campaign	Updates, Campaign
Download	VX5 First Call Deck	Thompson, Scott
Download	2011 Competitive Product Guide	Holden, Damon
Download	Green Dot Quote	Thompson, Scott
Download	Intro to Products and Services	Market, Sue
Download	Green Dot Services Pricing	Thompson, Scott
Download	Competitive Briefing	Thompson, Scott

Ficha Archivos. Almacene archivos y compártalos fácilmente con sus compañeros de trabajo y con sus clientes desde Salesforce. Puede realizar comentarios sobre archivos, realizar un seguimiento de las diferentes versiones y suscribirse para recibir un aviso en el momento en el que se produzca cualquier cambio.



DÉ EL SIGUIENTE PASO.



Ver Salesforce en acción.

Vea a la demostración y sea testigo de las principales funciones de Salesforce en acción.

Descubra AppExchange, el mercado líder mundial de aplicaciones de Cloud Computing para empresas, con más de 1700 servicios expertos, herramientas y aplicaciones de ventas fáciles de implementar. [Visitar AppExchange >](#)

salesforce.com/salescloud